Die

neuere Entwicklung

des

Petroleumhandels

in

Deutschland.

Inaugural-Dissertation

der

hohen philosophischen Fakultät

der

Universität Leipzig

zur Erlangung der Doktorwürde

vorgelegt

von

Franz Gehrke.

Tübingen.
Druck von H. Laupp jr.
1906.

Angenommen von der philosophisch-historischen Sektion auf Grund der Gutachten der Herren **Bücher** und **Partsch**.

Leipzig den 1. August 1906.

Der Procancellar
Marx.

Inhaltsübersicht:

	Seite
Einleitung	1
I. Fundstätten.	
a) Amerika	3
b) Russland	14
c) Galizien	27
d) Rumänien	32
e) Deutschland	42
Ueberblick	48
II. Die Verhältnisse in Deutschland.	
a) Bis zur Aufnahme des Strassenwagenbetriebes	51
b) Der Strassenwagenbetrieb	64
c) Für und Wider	68
d) Die einzelnen Gesellschaften	73
Zusammenfassung	85
III. Preisgestaltung.	
a) Vorgeschlagene Kampfmassregeln	92
1. Erhöhung des fire-test-Punktes	92
2. Zolländerungen	95
3. Differentielle Tarifierung und regierungsseitige Bevorzugung ausseramerikanischer Oele	98
4. Verweigerung von Plätzen	103
5. Ersetzung des Massverkaufs durch Gewichtsverkauf	103
6. Errichtung staatlicher Tanks	104
b) Gründe, warum die Preise niedrig sein müssen	106
1. Im Petroleumhandel selbst,	106
2. In der Konkurrenz der Beleuchtungsindustrie liegende Gründe	113
Schluss	118
Anhang	120

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41535715_0042

Benutzte Literatur:

H. D. Lloyd, Wealth against Commonwealth, New York 1894.

Dr. *Oswald* Frhr. *v. Brackel* und *Jos. Leis*, Der dreissigjährige Petroleumkrieg. Berlin, 1903 (bei Guttentag).

Curt Proessdorf, Physikalisch-Photometrische Untersuchungen. Altenburg, 1904.

Zeitschriften »Plutus«, 1905, Nr. 37—43 und »Petroleum«.

Vorschriften, betreffend den Abelschen Petroleumprober und seine Anwendung Berlin, 1883.

R. Schneider, Der Petroleumhandel, Tübingen, 1902.

Jul. Swoboda, Die Entwicklung der Petroleumindustrie in volkswirtschaftlicher Beleuchtung. Tübingen, 1895.

Katalog der Ausstellung für Gärungsgewerbe zu Berlin, 1903, herausgegeben von der Zentrale für Spiritusverwertung.

Sturdza, La question du Pétrole en Roumanie. Berlin, 1906.

Handbuch der Deutschen Aktien-Gesellschaften.

Nachrichten für Handel und Industrie, Jahrgänge 1905 und 1906.

Uebersicht über die Bakuer Petroleumindustrie für 1903, I. Teil Baku, 1905. Herausgegeben vom Ausschuss der Petroleum-Industriellen.

H. Wolff, Die russische Naphtha-Industrie und der deutsche Petroleummarkt. Tübingen und Leipzig, 1902.

Mertens, im Archiv für Eisenbahnwesen, 1900: Die Naphthaindustrie in Baku.

United States Geological Survey: Mineral Resources of the United States. Washington, 1904 und 1905.

Offizielle Statistiken. (Vierteljahrshefte; Statistik des Deutschen Reiches; monatliche Nachweise.)

Zeitungsnotizen.

Einleitung.

Die letzten Jahrzehnte sind eine Zeit der Konzentration auf sehr vielen Gebieten des Wirtschaftslebens, der Urproduktion wie der Handelsbetriebe, gewesen. Die überlieferten Formen waren oft für die gewaltig gesteigerten Ansprüche der modernen Volkswirtschaft nicht gross, nicht elastisch genug; sie mussten fallen und machten vollkommeneren oder wenigstens umfassenderen Schöpfungen Platz. Besonders die neue Welt war der Boden, auf dem weltbeherrschende Monopole erwuchsen. Es entstanden die der älteren Volkswirtschaft ganz unbekannten Gebilde, die wir jetzt als Interessengemeinschaften, Kartelle, Syndikate, endlich in ihrer höchsten und festesten Form als Trusts bezeichnen.

Diese Entwicklung finden wir auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens wieder. Man denke, um nur einiges herauszugreifen, an die grossartigen Zusammenschlüsse in der Elektrizitätsindustrie, an die immer weiter durchgeführte Konzentration im Bankgewerbe, an die neuerdings erfolgten riesenhaften Kartellierungen und Syndizierungen im Montangewerbe (Stahl, Kupfer, Kohlen, Kali u. s. w.); man denke, um wirkliche Trusts zu nennen, an den Sugar Trust, den Cotton Oil Trust u. a. m.

Neben anderen nimmt die hervorragendste Stelle unter diesen Formen modernen Grossbetriebes der Standard Oil Trust ein. Er ist der erste eigentliche »Trust« und für die späteren ähnlichen Bestrebungen vorbildlich gewesen. Er ist es auch, der noch jetzt wohl die vollkommenste Organisation dieser Art darstellt. Begünstigt, besonders in seiner Entstehungszeit, durch eine lokal beschränkte Produktionsmöglichkeit, dann, als andere von ihm nicht beherrschte Gebiete als Produzenten auftraten, durch die bessere Qualität der von ihm vertriebenen Ware, hat er es verstanden, länger als ein Vierteljahrhundert hindurch nicht nur in dem ersten und hauptsächlichsten Produktionslande selbst die

unbestritten erste Stelle im Petroleumhandel einzunehmen, sondern, immer weiter fortschreitend, den Konsum fast aller Erdteile trotz seiner weitgehenden Dezentralisation in hohem Masse von sich abhängig zu machen und ihn in dieser Abhängigkeit zu erhalten.

Wohl haben ihn in erbittertem Kampfe die grössten Kapitalisten der alten Welt (Rothschild) und die Riesenkapitalien deutscher Grossbanken in einzelnen Gebieten des Weltmarktes verdrängt und sich dort eine feste Position geschaffen. Aber alles in allem genommen sind es nur Inseln im Ozean: der Trust besitzt noch immer die Vorherrschaft und reguliert den Weltmarktpreis.

Dieser Gegensatz zwischen einer äussersten Zersplitterung im Konsum auf der einen und der fast absoluten Herrschaft einer einzigen Zentrale auf der anderen Seite drückt dem Petroleumhandel sein eigenartiges Gepräge auf.

Es ist klar, dass es keiner Regierung gleichgültig sein kann, dass ihre Untertanen der Willkür einiger weniger und noch dazu ausländischer Kapitalistengruppen schutzlos überliefert sind, und dass sie auf Abwehrmassregeln sinnen muss. Ebenso klar ist aber, dass die unter der Ausbreitung des Geschäftsbereiches des Trusts unmittelbar Leidenden — in diesem Falle die Händler — mit allen Mitteln ihre Stellung zu behaupten oder sie wenigstens möglichst teuer zu verkaufen suchen. Neben vielen unberufenen Kämpfern leiten sie besonders aus der eigenartigen Konstellation das Recht her, die Zukunft des Petroleumhandels möglichst grau in grau zu malen und dem Konsumenten Jeremiaslieder vorzusingen.

Es fragt sich, ob und wie weit diese Klagen berechtigt sind; welches Prognostikon man dem Detailhandel und in letzter Linie dem Verbraucher stellen kann, ob überhaupt noch Mittel und Wege vorhanden sind, die Macht Rockefellers zu brechen oder wenigstens einzudämmen, und worin diese bestehen. Zu besserem Verständnis muss dabei ein kurzer Ueberblick über die Entstehung des Petroleumhandels gegeben werden. Es sind die Umstände klarzulegen, die es dem Trust ermöglichten, dem Konsumenten die Pistole auf die Brust zu setzen, und zum Schluss ist auf den Kampf der grösseren Produzenten und wichtigeren Gesellschaften im Welt-, besonders aber im deutschen Markt einzugehen. —

I. Fundstätten.

Ueber die Anfänge und die Entwicklung des Petroleumhandels, besonders in Amerika, dessen Verhältnisse für die anderen Länder typisch sind, ist schon viel geschrieben worden. Ich verweise hier auf die umfangreiche einschlägige Literatur, aus der in neuerer Zeit vor allen *Jul. Swoboda* und später, wenn auch nicht so systematisch - wissenschaftlich, *Brackel - Leis* übersichtliche Exzerpte gegeben haben. Es erübrigt hier nur eine kurze Zusammenfassung zur Erleichterung des Verständnisses der späteren Ausführungen und Folgerungen.

So weit zurück die Kenntnis des Petroleums reicht, so kurz ist die Geschichte des Petroleumhandels im modernen Sinne. Petroleumquellen werden zwar schon bei Herodot erwähnt; die von Petroleumgasen gespeisten heiligen Feuer der Feueranbeter in den Tempeln von Surakhani brannten während eines Zeitraumes von mehreren tausend Jahren, aber heute noch lebt der Mann, mit dessen Wirksamkeit der ganze Petroleumhandel so eng verknüpft ist, der der ganzen Produktion und dem ganzen Vertriebe von Beginn die Richtung gegeben hat, der ihn gross gemacht hat und noch heute an seiner Spitze steht.

a) Amerika.

Das Geburtsjahr der Erdölindustrie ist 1859. In diesem Jahre, am 27. August, wurde nach längeren Versuchen in Pennsylvanien bei Titusville der erste flowing well erbohrt. Dies Ereignis hatte ungeahnte Folgen. Nachdem schon einige Jahre vorher von Gelehrten darauf aufmerksam gemacht worden war, dass das Erdöl, destilliert, sich zu Beleuchtungszwecken vorzüglich eigne, und da bei dem intensiver gewordenen Betrieb der Industrie sowie bei dem in gleichem Masse mit dem Steigen der Kultur und des Wohlstands wachsenden Bedürfnisse auch der Privathaushaltungen sich ein

drückender Mangel an geeigneten Beleuchtungsstoffen geltend machte, war es natürlich, dass das Auffinden eines in solcher Menge und Güte vorhandenen Brennstoffes den Anstoss dazu gab, dass sich schnell Tausende von Existenzen und grosse Kapitalien auf die neue hoffnungsreiche und mühelose Erwerbsquelle warfen. Das »Oelfieber« begann, wie Pilze schossen die Bohrtürme aus der Erde. Die Produktion stieg ausserordentlich rasch, allerdings auf Kosten der gesunden Entwicklung. Raubbau und zweckloses, unfachmännisches Abteufen standen in voller Blüte.

Ein kleiner Rückschlag kam bald. Der Konsum hatte sich der rapid steigenden Produktion nicht schnell genug angepasst, weil das Oel noch ziemlich teuer und auch noch nicht allzu gut und gleichmässig raffiniert war. Da brachten die Erfindung neuer Raffinationsmethoden, die Erschliessung überaus ergiebiger Fundstätten und nicht zum mindesten auch die Verbesserung der Transportmittel (zuerst Holzfässer, doch schon in den 60er Jahren Rohrleitungen, dann (von 1871 ab) eiserne Zisternenwagen) einen neuen Anstoss und bewirkten einen abermaligen, diesmal geradezu riesenhaften Aufschwung der jungen Industrie, der noch dadurch unterstützt wurde, dass 1867 C. D. Angell seine Belt-Theorie aufstellte, nach der das Erdöl in langen, schmalen Gürteln, von Südwest nach Nordost streichend, vorkommt. Jetzt bohrte man nicht mehr blind darauf los, sondern konnte die Abteufung mit grösserer Gewissheit auf Erfolg vornehmen.

Weitaus die ergiebigsten und qualitativ besten Quellen wurden im Staate Pennsylvanien erbohrt. Lima, Ohio etc. waren zwar auch damals schon als ölführende Gegenden bekannt, traten aber gegen Pennsylvanien ganz in den Hintergrund. In Kalifornien und Texas, die jetzt die Hauptmenge der gewonnenen Oele liefern, begann die Grossproduktion erst sehr viel später.

War so im ersten Jahrzehnt die Oelgewinnung auf ein relativ kleines Gebiet beschränkt, so befanden sich doch die Unternehmer von vornherein in oft unglückseligen Verhältnissen. Jeder durfte frei bohren, ein Recht, von dem der weitgehendste Gebrauch gemacht wurde. Hundertfach waren die Beispiele, dass ein Unternehmer, ein Abenteurer, über Nacht, durch eine einzige Quelle, sehr häufig auch nur durch Grundstücksspekulationen, zum reichen Manne wurde. Aber unendlich viel zahlreicher waren die fruchtlosen Bohrversuche, und mancher, der einen ergiebigen well erbohrt hatte, sah sich um die Früchte seiner Arbeit gebracht dadurch,

dass irgend ein Konkurrent direkt neben dem seinen ein Bohrloch niederbrachte und seinen well dadurch trocken legte.

Diese Zustände waren unhaltbar und mussten zu einer grundlegenden Aenderung führen. Diese liess auch nicht lange auf sich warten.

Schon um 1870 merkte man, dass aus unerklärlichen Ursachen einige unter einander in Verbindung stehende Unternehmungen glänzend gediehen und sich ausserordentlich schnell vergrösserten, während die sämtlichen anderen Produzenten über Verluste zu klagen hatten, in Armut, oft in Elend versanken, ihre Reservoire und Raffinerien aufgeben mussten. Dieser kleinen Oelclique gelang es, ohne dass über ihr Treiben vorher irgend etwas in die Oeffentlichkeit drang, die ganze Entwicklung in eine bestimmte Richtung zu drängen und binnen weniger Jahre einen massgebenden Einfluss auf die ganze vielverzweigte Produktion zu erlangen. Es dauerte lange, bis man den Urhebern dieser Bewegung auf die Spur kam. Aber als man sie klarer erkannte, war es bereits zu spät. Die Gruppe, deren leitender Geist der aus ganz einfachen Verhältnissen hervorgegangene John D. Rockefeller war, sass bereits so fest im Sattel, dass die grössten Anstrengungen der unter dem Zwange der Not sich zeitweise zusammenschliessenden Produzenten, dass Volksaufstände, selbst staatliche Untersuchungen und Machtsprüche sie nicht mehr herauszuheben vermochten. Ihr gelang es, indem sie sich zwischen die Produzenten und die Abnehmer schob (ebenso machte es später Rothschild in Baku!), ohne einen Hektar ölführenden Landes zu besitzen, auf Grund geheimer Verträge mit den das Oel nach den Raffinerien an der Küste führenden Bahnen (die berüchtigten geheimen Rabatte des South Improvement Cy Contract) den ganzen Handel auf Gnade und Ungnade von sich abhängig zu machen. Schon 1875 hatte sie das tatsächliche Monopol in Händen. Einen gegen den andern ausspielend, mit allen paktierend, zwang sie durch die Bahnen erst die Raffinerien, dann die Rohrleitungsgesellschaften nieder, durch diese wieder die Bahnen, die sie sich gleichzeitig durch mörderische Tarifkriege zerfleischen liess. Man könnte Rockefeller jetzt auch den »Eisenbahnkönig« Amerikas nennen; denn er soll 150 000 Meilenlängen kontrollieren, d. i. ca. $^2/_3$ des gesamten Schienennetzes der Vereinigten Staaten!

Wie bereits kurz erwähnt, wurde das Oel in den ersten Jahren in Holzfässern befördert, von den Quellen durch Fuhrwerke nach

den Eisenbahnstationen, von dort mit der Bahn nach den Raffinerien, die meist an einem Seeufer oder an der Küste lagen (Cleveland, New York).

Da kam ein unternehmender Kopf auf den Gedanken, das Rohöl einfach in mehrzölligen Röhrenleitungen (pipe lines) unter vollständiger Ausschaltung der andern beiden Transportmittel von den Gruben direkt nach den Raffinerien zu pumpen. Nach vielen Schwierigkeiten führte er seinen Plan aus. Der Erfolg war so glänzend, dass über die alte Art der Beförderung der Stab gebrochen war, und der ganze Oeldistrikt war bald mit unzähligen, meist aber planlos angelegten pipe lines überzogen. Denn jede Raffinerie wollte ihre eigene Leitung haben, um »unabhängig« zu sein.

Diese pipe lines, die oft eine Länge von 500, ja 700 km hatten, beförderten das Oel natürlich erheblich billiger, als es bei Bahnversandt möglich war. Sie stellten also eine grosse Gefahr für die Standard Oil Co. (St. O. C.), Rockefellers Gründung und die mit ihr verbündeten Bahnen dar. Es musste zum Kampf, kommen; die St. O. C. zögerte nicht, ihn aufzunehmen. Unter der Hand verschaffte sie sich die Kontrolle über die United pipe line, schloss sie 1874 neue Verträge mit den drei beteiligten, ihr unterworfenen Bahnen, und in einem unerhörten Tarifkriege und gedeckt durch beispiellose Refaktien brachte sie innerhalb Jahresfrist das ganze Rohrleitungsgeschäft in ihre Hand und schaffte sich dadurch eine festere Stellung als je zuvor.

Soweit gekommen, hielt sie unter den pipe lines zunächst fürchterliche Musterung, räumte unter dem Chaos gehörig auf und verschmolz die vielen kleinen Einzelleitungen zu einigen wenigen grossartigen Systemen. Jetzt ist sie imstande, ihren gesamten Oeltransport durch sie zu bewerkstelligen. Die Kosten sollen sich auf nur 5—7 cents per Fass belaufen.

Auch der überseeische Transport erhielt durch die St. O. C. eine neue Grundlage. Während das Oel früher auf Seglern in Fässern nach Europa geschafft wurde, begann man Anfang der 80er Jahre nach dem Vorgehen Nobels in Russland (erster Tankdampfer 1879) mit dem Bau von Seetankdampfern, die das Oel lose aufnahmen und über das Meer brachten. Die Minderkosten gegen die frühere Art der Beförderung stellen sich nach *Brackel-Leis* (S. 350) auf Mk. 3.11 per 100 kg. Die Differenz ist aber wohl wesentlich grösser, da die St. O. C. mit vollständig amorti-

siertem Schiffspark fährt, ihre ganzen Anlagen schon abgeschrieben hat und sämtliche Arbeiten in eigener Regie betreibt.

Inzwischen gingen die Rohölpreise immer weiter herab. Mehrmals machten die zur Verzweiflung getriebenen Produzenten die grössten Anstrengungen, den eisernen Ring zu sprengen, sich durch die Legung einer eigenen Leitung einen Durchgang zur Küste zu bahnen, in der Hoffnung, auf diese Weise höhere Preise zu erzielen. Doch erfolgreich trat ihnen die St. O. C. entgegen und vermochte es, alle Konkurrenten niederzuhalten. Eine einzige nominell unabhängige Leitung führt jetzt das Oel der pennsylvanischen outsiders zur Küste, allein auch über sie soll sich die St. O. C. schon die Kontrolle verschafft haben.

Seine äussere Krönung erhielt das Werk Rockefellers 1882 durch die Gründung des Standard Oil Trust. — In den einzelnen Staaten (Ohio, Indiana, Kentucky etc.) bestanden Standard Oil Companies schon seit Ende der 60er Jahre. Sie waren nach dem Prinzip der Arbeitsteilung organisiert und pflegten ganz bestimmte, scharf getrennte Zweige des Geschäfts: so befassten sich einige nur mit dem Transportgeschäft, andere nur mit der Raffination, wieder andere mit dem Vertrieb. Alle aber gravitierten finanziell und geschäftspolitisch nach einem gemeinsamen Schwerpunkte, eben Rockefeller. Tatsächlich änderte sich an diesen Verhältnissen durch die Gründung des Trusts gar nichts, und als dieser einige Jahre später gesetzlich für ungültig erklärt wurde und sich auflösen musste, trat ohne weiteres das alte Verhältnis wieder in Kraft. Die neun trustees hatten in jeder der Untergesellschaften die Aktienmajorität, und der Name tat ihnen wenig. Einige Jahre nach der Auflösung (1892) schlug die Antitrustpolitik wieder in ihr Gegenteil um; so wurde der Trust 1899 in New Jersey mit einem Nominalkapital von $ 110 Millionen wieder inkorporiert und besteht in seiner damaligen Fassung noch heute.

Es ist selten oder nie eine Interessenvereinigung mit solcher Schärfe angegriffen worden, wie der Rockefellersche Trust; zum Teil mit Recht, zum Teil aber auch mit Unrecht.

Dass Rockefeller sich nur durch eiserne, oft an Brutalität grenzende Energie die Herrschaft errungen hat, ist nicht zu bestreiten. In dieser Hinsicht ist er gewiss nicht als Unschuldslamm hinzustellen; wohl aber darf im Gegensatz zu den meisten bekannten Autoren — m. W. macht nur *Schneider*, der auch schon die rationelle Organisation des Trusts und die dadurch hervor-

gerufene Ersparnis an Kosten als einen Hauptgrund seiner schnellen und grossen Erfolge ansieht, eine Ausnahme — auf etwas hingewiesen werden, das der Hass gegen ihn meist übersehen lässt und das beweist, dass nicht so sehr der Mensch Rockefeller als vielmehr die elementare Macht der Verhältnisse die Entwicklung in eine bestimmte Richtung hineinzwang. Wirtschaftliche Unzweckmässigkeit ist auf die Dauer wirtschaftliche Unmöglichkeit. Dieser alte einfache Satz bildet das feste Fundament, das die Säulen des Riesentrusts trägt. Das Muss war gegeben. Rockefeller hatte nur Einfluss auf das Wie, auf die Form der notwendig gewordenen Konzentration. Und da muss man sagen, dass er diese Frage in einer Art gelöst hat, die, wenn man unparteiisch sein will, geradezu Bewunderung herausfordert. — Er ist masslos angegriffen worden. Aber er hat sich nie verteidigt, und das mag mit ein Grund gewesen sein, dass jeder sich das Recht anmasste, seine geschäftliche Moral in den Staub zu ziehen, berechtigte und ebenso oft unberechtigte Vorwürfe und Anklagen immer wieder aufzuwärmen und sein Verdammungsurteil auszusprechen, ohne sich der Mühe einer genaueren und objektiven Kritik zu unterziehen.

Ein Mann von ausserordentlichem Scharfblick, von kalter Kühnheit und eiserner Energie, warf er sich auf das Petroleumgeschäft, wagte alles und — gewann! Hundert andere wagten dasselbe — er blieb, vom Glück begünstigt, Meister. Einmal oben, war es sein gutes Recht, sich den Platz, den er errungen hatte, zu erhalten. Angriff vergalt er mit Gegenangriff. Das ist verständlich, weil es natürlich ist. Sein Glück und sein Genie drängte andere zurück. Und auch das ist verständlich, dass die Zurückgedrängten ihrem Unmut Luft machten, oft in sehr gehässiger Weise. Tausende neideten ihm sein Glück, trugen die Behauptungen und Verleumdungen weiter und erreichten es, dass der Petroleumkönig der Welt stets nur als ein Vampyr erscheint, der in seiner Gier das Blut seiner Opfer bis auf den letzten Tropfen aussaugt.

Vor Rockefellers Eingreifen waren die Zustände in dem damals allein in Betracht kommenden pennsylvanischen Oeldistrikt einfach unhaltbar. Wilde Spekulationen trieben die Preise für Grundstücke in die Höhe; die zweifelhaftesten Existenzen warfen sich auf Oelbohrungen; die Fuhrleute fühlten sich als Herren der Lage, forderten unverschämte Preise und liessen, falls man diese nicht bewilligte, die befrachteten Wagen einfach im Morast stecken; Reservoire fehlten, um die Erträge der Quellen aufzunehmen; die

Destillation und Raffination war häufig ungenügend, jedenfalls nicht gleichmässig genug: kurz, es herrschte vollständige Anarchie. Die Verhältnisse konnten nur gesunden, wenn die teils schädlichen, teils überflüssigen Elemente eliminiert, die Auswüchse beseitigt wurden, kurz, wenn alles von Grund aus auf eine solide Basis gestellt wurde. Dieses Ziel liess sich aber nur durch weitgehende Zentralisation erreichen. Durch sie konnte man an Unkosten sparen, diese auf den inneren Aufbau des Geschäfts, mehr noch aber auf bessere Bearbeitung der Ware verwenden und dieser dadurch einen grösseren Markt gewinnen.

Auf dieser Basis operierte der Trust. Binnen kurzem gelang es ihm, die zerfahrenen Verhältnisse zu ordnen. Waren die Mittel, die er ergriff, bisweilen auch nicht einwandfrei (Bestechungen!), so waren andere, wie die Stilllegung der kleinen Raffinerien, direkt notwendig, und das Geschrei, das sich ihretwegen erhoben hat, ist nicht berechtigt.

Vor allem brachte der Trust Beständigkeit sowohl in die Produktion wie in die Preisgestaltung: er verpflichtete sich nämlich, stets jedes ihm angebotene Quantum zum »offiziellen Preise« abzunehmen.

Dieser »offizielle Preis« richtete sich nach den allgemeinen Absatzverhältnissen. Selbst die Gegner des Trusts haben zugeben müssen, dass er die Einkaufspreise nicht möglichst niedrig hielt, sondern eher hoch, um die Fördertätigkeit anzuspornen. Der Trust soll dabei in der Weise verfahren, dass er von dem Marktpreis für raffiniertes Oel, den er nach sorgfältigster Berechnung festsetzt, eine bestimmte Quote, nach *Brackel-Leis* (S. 103) $62^1/_2\,\%$, absetzt und den Rest für das Rohöl an die Produzenten zahlt. Diese sind auch, weil sie die Gerechtigkeit dieses Verfahrens anerkennen, damit zufrieden. Mit der Eigenproduktion scheint sich der Trust, trotzdem er in den letzten Jahren ausgedehnte ölführende Terrains in seine Hand gebracht hat, deshalb nicht zu befassen, weil ihm das spekulative und immerhin riskante Element der Bohrtätigkeit nicht zusagt. Selbst die grösseren Produzenten schweben jetzt bei Erbohrung eines ergiebigen wells nicht mehr in der Gefahr, wegen Mangels an Reservoiren und Behältern das Oel einfach in den Sand laufen lassen zu müssen, sie haben keine Ausgaben für Cisternenwagen und dergl. mehr. Jedes beliebige kleinste Quantum wird glatt aufgenommen, ein Umstand, der für die kleineren Grubenbesitzer

ausserordentlich ins Gewicht fällt. Kurz, der ganze Betrieb wurde von Grund auf saniert.

Der einzige Grund hierfür war die Verbilligung des Transports! Nur durch seine grossartige Aus- und Umgestaltung konnte die St. O. C. das werden, was sie ist. Nur durch sie konnte sie die Einstandskosten der Ware verringern, billiger verkaufen als die Konkurrenz, die über gar keine oder doch über weniger gute Transportmittel verfügte, dadurch ihren Absatz wie den Konsum überhaupt steigern und dem Petroleum einen immer ausgedehnteren Markt erobern.

Aus diesem Gesichtspunkte heraus erfolgte die planvoll vereinfachte Legung der pipe lines, der Bau der grossen Tankanlagen, der tank-cars, dann weiter das Verschmelzen vieler Dutzende kleiner Raffinerien zu zwei riesigen Exportraffinerien (Chicago und Bayonne), die durch alles dies ermöglichte ununterbrochene und vollständige Ausnützung eines Minimums von Transportmitteln und Raffinerieanlagen, die Schaffung einer einzigen zentralen Verwaltung, infolge davon wieder grossartige Betriebsvereinigung und Verwertung von Nebenprodukten. Alles dies sind natürliche Folgen der notwendigen und zielbewussten Zentralisation. Die vielen einzelnen, auf sich allein gestellten Brunnenbesitzer waren wirtschaftlich viel zu schwach zu ähnlichem Vorgehen, auch wenn sie noch so ergiebige wells erbohrt hatten: sie waren eben nicht auch gleichzeitig Transporteure und Raffineure und infolgedessen gegen den Trust unbedingt im Nachteil.

Als sie endlich sich zu grösseren Verbänden zusammenzuschliessen versuchten, um, als geschlossene Masse auftretend, ihre Interessen besser zu wahren, war es bereits zu spät: zwischen ihnen und den Raffinerien stand der Trust und hatte beide in der Hand. Seitdem er (Anfang der 80er Jahre) den Ausbau seiner von vornherein gross angelegten Organisation vollendet hat, ist seine Macht in Amerika nicht mehr zu brechen.

Die gigantische Grösse des Rockefellerschen Unternehmens mögen einige Zahlen illustrieren. 1872 offiziell als St. O. C. ein Kapital von $ 2½ Millionen aufweisend, wurde der »Trust« 1882 mit einem Kapital von $ 70 Millionen und nach seiner Neugründung im Jahr 1899 mit $ 110 Millionen inkorporiert, obwohl der abgeschätzte wirkliche Wert der 20 ihn bildenden Gesellschaften über $ 120 Millionen war. Die Aktien dieser 20 Gesellschaften wurden einem Komitee von neun »trustees« über-

geben, das für sie trust-certificates anteilig herausgab. Von diesen trust-certificates besitzt den kontrollierenden Teil, also die absolute Gewalt über sämtliche Untergesellschaften, John D. Rockefeller! Schon 1883 stellten die Anlagen des Trusts einen Wert von $ 148 Millionen dar. Von 1882 bis 1895 zahlte der Trust an Dividenden mehr als das Doppelte seines Kapitalvermögens im Jahr 1882, im Zeitraum von 1900 bis 1904 gar mehr als 200% des 1899 erhöhten Kapitals. Die Dividendenausschüttungen betrugen 1882—1890 je $5^1/_4$%, 1891—1895 je 12%, 1896 31%, 1897 33%, 1898 30%, 1899 33%, 1900—1901 je 48%, 1902 45%, 1903 44%, 1904 36%. Und dabei hat der Trust keine Schulden, keine Hypotheken, daher keine laufenden Zinsen zu tragen! Wahrlich ein Koloss auf stählernen Füssen!

Das unbedingte Monopol, das der Trust sich vor nunmehr 30 Jahren in Amerika errang, besitzt er noch immer, trotz der bestehenden Gegenorganisationen. Ich meine die Shell Transport and Trading Co., (1904/05 : 5% Dividende) mit einem Kapital von 60 Millionen Mk., die in Texas weite Oelgebiete besitzt, und die mit einer Anzahl Rohölproduzenten in Ohio und Pennsylvanien in Verbindung stehende Pure Oil Co. Von ersterer Gesellschaft ist zu bemerken, dass sie hauptsächlich das Oel niederländischer in Sumatra, Java u. s. w. arbeitender Gesellschaften vertreibt. In Amerika macht sie dem Trust weniger Konkurrenz als z. B. in Deutschland, wovon später die Rede sein wird. Die Pure Oil Co. kann man schwerlich noch als »unabhängig« ansehen. Wenn Rockefeller sie auch noch nicht zu kontrollieren scheint, so hat er durch seinen grossen Besitz von Aktien dieser Gesellschaft immerhin einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf ihre Geschäftspolitik.

Sobald der Trust seine Hauptgegner niedergerungen und sich die herrschende Stellung erkämpft hatte, richtete er sein Augenmerk auch auf den Export. Er pflegte dabei in der Weise vorzugehen, dass er ausländische Firmen zum Vertrieb der Ware ermunterte, mit ihnen langfristige Verträge abschloss und sie dann später — als alleiniger Lieferant hatte er ja die Macht dazu — unter Umwandlung in Aktiengesellschaften in eine immer grössere Abhängigkeit von sich brachte und zuletzt völlig aufsaugte. Das typische Beispiel dafür ist Deutschland. Ausser in diesem Lande hat der Trust jetzt fast in jedem europäischen Lande eine Tochtergesellschaft. Dabei scheint sein England bearbeitender Abzweig, die Anglo American Oil Company, den anderen Gesellschaften

in gewissem Grade übergeordnet zu sein.

Für lange Jahre war das erstentdeckte Oelgebiet, Pennsylvanien, ganz abgesehen von seiner unbestrittenen qualitativen Ueberlegenheit, auch hinsichtlich der geförderten Mengen das bei weitem wichtigste. Allmählich aber erschöpfte sich der scheinbar unermessliche Reichtum. Viele neue Bohrungen blieben trocken, die alten Quellen flossen spärlicher; das appalachische Bassin (Pennsylvanien, westl. Virginien, Kentucky, Tennessee und Südostohio), das 1892 noch über 66%, 1896 noch 56% der gesamten Ausbeute geliefert hatte, gab 5 Jahre später nur noch 48%, 1904 gar nur noch ungefähr $26^3/_4$% her. In Pennsylvanien selbst wurden 1891 : 33 Millionen; 1901 : 14 Millionen, 1904 gar nur $11^1/_2$ Millionen Fass Rohöl produziert.

Dieser Ausfall wurde nur halb wett gemacht durch die steigende Produktion in anderen Gebieten. Im ganzen genommen stieg sie quantitativ bisher noch immer, aber qualitativ reicht das Oel nicht an das pennsylvanische heran. Texanisches sowohl wie kalifornisches Oel haben einen sehr hohen Prozentsatz an Schmieröl, und nur Kansas liefert ein den minder guten Sorten der östlichen Staaten ähnliches Oel.

Im Jahre 1904 waren die einzelnen Länder (die Zahlen sind den Mineral Resources of the U. S., S. 680 ff., entnommen) an der Produktion wie folgt beteiligt:

	dem Werte nach	der Menge nach
Ohio	23,46 %	16,13 %
W. Virginia	20,35 %	10,80 %
Pennsylvan.	18,29 %	9,65 %
Indiana	12,09 %	9,69 %
	74,19 %	46,27 %
Texas	8,06 %	19,00 %
California	8,17 %	25,33 %

Die Gesamtrohölproduktion der Vereinigten Staaten seit 1859 betrug nach der oben erwähnten Quelle (S. 685) in den einzelnen Jahren: (Tabelle siehe nächste Seite).

Demnach ist, wenn man das letzte Jahrzehnt betrachtet, von 1896—1899 ein Rückgang der Produktion zu verzeichnen, während gerade in diesen Jahren Russlands Oelgewinnung ausserordentlich stieg. Man glaubte damals schon, ein in nicht allzu ferner Zeit eintretendes Versiegen der amerikanischen Quellen prophezeien zu müssen. Die Befürchtungen erwiesen sich aber

als grundlos; schon heute hat Amerika die 1896 erreichte Ziffer (die höchste bis dahin) um das Doppelte überholt und produziert um die Hälfte mehr Rohöl als Russland (1904 ca. 15 gegen ca. 10 Millionen tons). Die reichen Aufschlüsse (in Wyoming und Louisiana z. B.) der letzten Zeit lassen die Annahme als wahrscheinlich erscheinen, dass manchen Territorien noch eine Oelgewinnung in bisher ungeahnter Höhe bevorsteht, und dass demnach die Vereinigten Staaten noch für längere Zeit den ersten Platz unter den Produktionsländern des wichtigen Beleuchtungsstoffes behaupten werden.

Amerikas Rohölproduktion.

1859	2 000	Brls.	1882	30 510 830	Brls.
1860	500 000	»	1883	23 449 633	»
1861	2 113 609	»	1884	24 218 438	»
1862	3 056 690	»	1885	21 858 785	»
1863	2 611 309	»	1886	28 064 841	»
1864	2 116 109	»	1887	28 283 483	»
1865	2 497 700	»	1888	27 612 025	»
1866	3 597 700	»	1889	35 163 513	»
1867	3 347 300	»	1890	45 823 572	»
1868	3 646 117	»	1891	54 292 655	»
1869	4 215 000	»	1892	50 509 657	»
1870	5 260 745	»	1893	48 431 066	»
1871	5 205 234	»	1894	49 344 516	»
1872	6 293 194	»	1895	52 892 276	»
1873	9 893 786	»	1896	60 960 361	»
1874	10 926 945	»	1897	60 475 516	»
1875	12 162 514	»	1898	55 364 233	»
1876	9 132 669	»	1899	57 070 850	»
1877	13 350 363	»	1900	63 620 529	»
1878	15 396 868	»	1901	69 389 194	»
1879	19 914 146	»	1902	88 766 916	»
1880	26 286 123	»	1903	100 461 337	»
1881	27 661 238	»	1904	117 063 421	»

zusammen 1 382 815 006 [1])

im Gesamtwerte von $ 1 362 781 879.

1) Einen Begriff von der Menge der von 1859 bis 1904 geförderten Erdöle kann man sich machen, wenn man sie sich alle in einem kreisförmigen See vereinigt denkt. Bei einem Durchmesser von 2 km würde dieser eine Tiefe von ca. 791/4 m, bei einem solchen von 10 km eine Tiefe von ca. 31/6 m haben! Und dabei sind die gewaltigen Mengen Oel noch gar nicht einmal berücksichtigt, die, besonders in den ersten Jahren in den Sand flossen, weil man die Erträge der Quellen nicht aufzufangen vermochte!

Auf die einzelnen Distrikte entfielen:

	1905 ungefähr	1904	1903
Kalifornien	35 000 000 Brls.	29 649 434 Brls.	24 382 472 Brls.
Texas	30 000 000 »	22 241 413 »	17 955 572 »
Ohio	?	18 876 631 »	20 480 286 »
Westvirginien	?	12 644 686 »	12 899 395 »
New York und Pennsylvanien	?	12 239 026 »	12 518 134 »
Indiana	?	11 339 124 »	9 186 411 »
Louisiana	10 000 000 »	2 941 419 »	917 771 »
Kansas, Oklahoma etc.	12 000 000 »	5 617 527 »	1 071 125 »
Kentucky und Tennessee	?	998 284 »	554 286 »
Kolorado	?	501 763 »	483 925 »
Wyoming etc.	?	14 114 »	11 960 »
		117 063 421 Brls.	100 461 337 Brls.

Wie aus dieser Zusammenstellung ersichtlich, ist Kalifornien augenblicklich von überragender Bedeutung. Seine Gesamtproduktion betrug 1879 nur 20 000 Fass, stieg 1900 auf $4^1/_2$ Millionen Fass und scheint mit seiner jetzigen Produktion von ca. 35 000 000 Barrels, die, beiläufig gesagt, einen Tagesdurchschnitt von ca. 95 000 Fass ergibt, den Höhepunkt noch nicht erreicht zu haben.

Auch Texas hat eine ähnlich rapide Steigerung der Produktion aufzuweisen. Es wurden an Rohöl gewonnen:

1895:	50 Fass	1901:	4 393 658 Fass
1896:	1450 »	1902:	18 083 658 »
1897:	65 975 »	1903:	17 955 572 »
1898:	546 070 »	1904:	22 241 413 »
1899:	669 013 »	1905:	ca. 30 000 000 »
1900:	836 039 »		

In Prozenten ausgedrückt, stellte sich der Anteil der einzelnen Oelgebiete an der Gesamtförderung wie folgt:

	1898:		1904:	
Appalachische Felder	57,3 %	94 %	26,8 %	47,9 %
Lima (Indiana)	36,7 %		21,1 %	
Texas	1,0 %		19,0 %	
California	4,0 %		25,3 %	
Rest	1,0 %		7,8 %	

b) Russland.

Die Geschichte der Entwicklung der russischen Petroleumindustrie ist rasch erzählt.

Petroleumlager finden sich in verschiedenen Gebieten des russischen Reiches; von weitaus überragender Bedeutung sind jedoch die Fundstätten am Südabhang des Kaukasus, die sich bis ins Kaspische Meer erstrecken. Wiederum die Hauptgewinnungsstätte dieses lokal doch nur sehr beschränkten Gebietes ist die kleine Halbinsel Apscheron, die etwas südlich vom Kaukasus ins Kaspische

Meer hineinragt [1]). Sie umfasst im ganzen ein Areal von nur 2500 qkm, von welchem bis jetzt aber erst der bei weitem kleinste Teil — 1900 noch nicht 1000 ha — ausgebeutet wird. Allein die Oelfelder in Pennsylvanien und von Lima sind 90mal grösser, denn sie erstrecken sich über 900 qkm. Das Zentrum der ganzen Industrie ist die »schwarze Stadt« Baku. Von ihr führen Röhrenleitungen von mehreren hundert Kilometern Länge nach dem Hafen Batum am Schwarzen Meer, über den ungefähr 80 % des Leuchtöl-Exports gehen.

In dieser Gegend waren das Petroleum oder wenigstens die der Erde entsteigenden brennbaren Gase schon im Altertum bekannt. Zeichen dafür sind die heiligen Feuer von Surakhani, die, schon lange vor Christo angezündet, ununterbrochen Jahrtausende hindurch brannten und erst in den letzten Jahren von der russischen Regierung aus religiösen Gründen gelöscht wurden. Die eigentliche Oelproduktion begann erst sehr viel später als in Amerika, da die Oelgewinnung Staatsmonopol war und die ölführenden Terrains an einen Unternehmer langfristig verpachtet waren. Dieses Generalpachtverhältnis legte der jungen aufstrebenden Industrie schwere Fesseln an und machte es ihr zur Unmöglichkeit, sich in wünschenswerter Weise zu entwickeln. Erst nach dem Erlöschen der Konzession und dem freien Verkauf der Parzellen, 1873, war ein Aufblühen möglich, das wesentlich auch durch den Uebergang vom Schöpfbrunnen zum Bohrbetrieb unterstützt wurde. Wie schnell sich dieser Uebergang vollzog, ist aus einer von *Mertens* gegebenen Tabelle ersichtlich [2]).

Darnach waren vorhanden:

1872:	2	Bohrlöcher	und	415	Handbrunnen
1873:	17	»	»	258	»
1874:	50	»	»	185	»
1875:	66	»	»	170	»
1876:	101	»	»	62	»
1878:	301	»	»	0	»

Als dann auch 1883 die transkaukasische Eisenbahn in Betrieb genommen wurde, nahm die Förderung schnell ungeahnte Dimensionen an. Von 86000 dz. raffinierten Oels im Jahre 1872 stieg sie 1877 auf 773 000 dz. 1888 wurden bereits 30 Millionen

1) Eine anschauliche durch Kartenskizzen unterstützte Schilderung findet man bei *Carl Schmidt*, Ein Besuch in der Petroleumstadt Baku, in der Geogr. Zeitschr. IV. 1898, S. 320—335.

2) A. f. E. W., 1900, S. 429.

dz. Rohöl gewonnen, 1897 70 Millionen dz., 1900 fast 100 Millionen dz. (600 Millionen Pud). Für die letzten Jahre ergeben sich folgende Zahlen (das Pud zu 16,38 kg gerechnet)[1]):

Es wurden an Rohöl gefördert:	insgesamt		davon entfielen auf Brunnen	Fontänen
1900:	600,7 Mill. Pud	= 98,4 Mill. dz.	87,3 Mill. dz.	11,1 Mill. dz.
1901:	671,2 »	= 110,0 »	93,9 »	16,1 »
1902:	636,5 »	= 104,3 »	88,8 »	15,5 »
1903:	596,5 »	= 97,7 »	89,0 »	8,7 »
1904:	614,6 »	= 100,6 »	94,7 »	5,9 »
1905:	410,3 »	= 67,2 »	64,8 »	2,4 »

Wenn demnach ein absoluter Rückgang der russischen Rohölproduktion im letzten Jahrfünft (abgesehen von der in äusseren Umständen begründeten anormalen Produktion des Jahres 1905) auch nicht zu verzeichnen ist, so haben sich die Ziffern relativ doch sehr zu gunsten Amerikas verschoben. Während Russland in den Jahren 1898 bis 1901 bei weitem mehr produzierte als Amerika, ist es seitdem erheblich gegen dieses zurückgeblieben; 1904 war das Verhältnis: Amerika 15, Russland 10 Millionen tons; 1905: Amerika über 17, Russland nur $6^3/_4$ Millionen tons.

Auffallend sind auch die schnellen und intensiven Verschiebungen unter den einzelnen Bezirken. Während z. B. der Distrikt Balakhany 1897 ungefähr die Hälfte der ganzen Ausbeute lieferte, und zwar allein aus spouting wells, gab er 1902 durch solche überhaupt nichts mehr her, und das heraufgepumpte Rohöl stellte in diesem Jahre $^1/_6$, 1904 noch nicht mehr $^1/_7$ der gesamten Rohölausbeute dar. Jetzt liefert Sabuntschy das meiste Oel, nächstdem der mächtig aufstrebende neuere Oelbezirk Bibi-Eibat. Also eine ähnliche Verschiebung wie in Amerika, nur dass das Oel der verschiedenen Bezirke hier fast gleichwertig ist, während dort grosse Qualitätsdifferenzen bestehen. — Zahlenmässig stellt sich diese Bewegung folgendermassen dar[2]):

	Balachany		Sabuntschy		Romany		Bibi-Eibat	
	Zahl d. Bohr.	Mill. Pud Rohöl	Zahl d. Bohr.	Mill. Pud Rohöl	Zahl d. Bohr.	Mill. Pud Rohöl	Zahl d. Bohr.	Mill. Pud Rohöl
1900	736	124,68	665	251,63	185	114,83	112	109,20
1901	775	117,78	780	295,25	213	124,15	143	133,61
1902	720	101,50	751	267,15	219	139,94	135	127,43
1903	693	88,65	747	230,45	221	119,95	174	157,28
1904	732	82,01	792	218,12	253	133,44	222	181,09

Alte Distrikte.

1) Zusammengestellt aus den »Nachrichten für Handel und Industrie« und den Baku Oil Fields Statistics.

2) Aus Nachrichten für Handel und Industrie.

Insgesamt stellt sich also die Rohölausbeute für

die alten Distrikte		Bibi-Eibat allein	
1900 auf	491 Mill. Pud	109 Mill. Pud	(= 22¼ %)
1901 »	537 » »	134 » »	(= 25 %)
1902 »	509 » »	127 » »	(= 25 %)
1903 »	439 » »	157 » »	(= 35¾ %)
1904 »	434 » »	181 » »	(= 41¾ %)

Differieren Russland und Amerika schon in der Ausdehnung des als ölführend erkannten und bis jetzt ausgebeuteten Terrains in erheblichem Masse [1]), so wird die Verschiedenheit noch augenfälliger, wenn man die Zahl der Bohrlöcher und ihre Ergiebigkeit gegeneinander hält.

Zunächst ist hervorzuheben, dass das kaukasische Erdöl unter viel stärkerem Druck steht und sehr oft in Fontänen mit ungeheurer Gewalt emporstrudelt, während selbstfliessende Quellen in Amerika äusserst selten geworden sind. Im Jahre 1902 entstammte der siebente Teil der Bakuer Produktion spouting wells. Ein einziger solcher well ergab pro Tag oft mehr als sämtliche Bohrlöcher Amerikas zusammengenommen. Sodann ist die Zahl der Bohrlöcher sehr viel geringer, ihre Durchschnittsergiebigkeit sehr viel grösser als in Amerika. Dort gab es allein im appalachischen Gebiet 1897 bereits ca. 6000, im Lima-Indiana-Gebiet ca. 5000, insgesamt ca. 35 000; für 1903 wurde die Zahl (Mineral Resources, 1903; S. 648) auf 133 500 geschätzt. In Russland waren dagegen nach der offiziellen Statistik 1901: 1710, 1902: 2039 (davon 43 spouting wells), 1903: 1877 (davon 33 spouting wells), 1904: 1555 im Betriebe. Dazu kommt, dass die Bohrlöcher im Kaukasus im Durchschnitt nur ca. 400 m tief sind, während man in Pennsylvanien etc. schon auf mehr als das Doppelte hinabgehen muss.

Schon diese kurzen Darlegungen lassen erkennen, dass die Gestehungskosten des kaukasischen Rohöls viel geringere sind als die des amerikanischen. Die Zeitschrift »Plutus« [2]) berechnet 5 Kop. per Pud für Russland gegen 20 Kop. in den Vereinigten

1) Allerdings scheint die ganze Umgebung des Kaspischen Meeres ölhaltig zu sein. Bis jetzt findet aber — ausser in der Nähe von Baku — eine nur sehr unerhebliche Oelgewinnung auf einigen Feldern des Kaukasus statt. Dass die Zukunft reichere Aufschlüsse bringt, ist sehr wohl möglich. Für die Gegenwart kommt fast nur die Produktion auf der Halbinsel Apscheron in Betracht.

2) Jahrgang 1905 Nr. 40, S. 775.

Staaten. Eine solche Durchschnittsziffer hat zwar nur einen sehr problematischen Wert, und es lässt sich überhaupt bezweifeln, dass die Zahlen richtig sind. Immerhin ist ein grosser Unterschied in den Förderkosten zweifelsohne vorhanden. Dieser wird aber so ziemlich aufgehoben durch die schlechtere Qualität des russischen Erdöls und durch die jämmerlichen Aufspeicherungsmittel und Fabrikations-, teilweise auch Absatzverhältnisse. In Amerika sahen wir eine hochentwickelte, leistungsfähige Raffinierindustrie, ein ausgedehntes, planvoll angelegtes Netz von Röhrenleitungen, die das Rohprodukt möglichst rasch den Fabriken zur Veredelung zuführen und einen relativ sehr schnellen Kapitalumschlag bewirken. In Baku wird die Hälfte der ganzen Produktion monatelang in offenen Erdtanks aufgespeichert, während ein Umschlag der Rohstoffzufuhr in 2—3 Wochen normal wäre! Schuld daran sind wohl zumeist die schlechten Absatzeinrichtungen und die beschränkte Durchlassfähigkeit der transkaukasischen Bahn. Ueber die Zahl und die Aufnahmefähigkeit der Reservoire gibt *Wolff* (S. 22) nach russischen Quellen folgende Tabelle:

Eisentanks:	1758 Stück		63½ Mill. Pud Kapazität
Steintanks:	76 offene,	48 gedeckte,	35¼ » » »
Erdreservoire	70 »	25 »	133¾ » » »

Raffiniertes Oel wird nur in Eisentanks aufbewahrt, Rohöl in meist offenen Erdreservoiren, wo es unter dem Einfluss der Witterung erheblich einbüsst[1]).

Eine Eigentümlichkeit der russischen Petroleumindustrie ist, dass sie im Gegensatz zu der der anderen Länder (ausgenommen Deutschland) sich nicht so sehr auf die Erzeugung von Leuchtölen als auf die Fabrikation und Verwertung von Rückständen — »Masut« — legt. Im Jahre 1904 wurden 302,5 Millionen Pud Masut, aber nur 153,5 Millionen Pud Leuchtöl hergestellt.

Am 1. Januar 1904 betrugen die Vorräte in Baku an

Rohöl	39 144 609 Pud	=	6 411 887 dz.
Leuchtöl	23 135 286 »	=	3 789 560 »
Schmieröl	346 995 »	=	56 691 »
Rückstände	57 186 336 »	=	9 367 123 »

Der Vorrat an Residuen machte also das ca. 2½fache desjenigen an Leuchtöl aus.

1) Zu bemerken ist hier, dass ⅛ der Reservoire in den Händen der sechs grössten Firmen ist, die sich dadurch also eine Art Monopol — ein allerdings beschränktes Fabrikationsmonopol — geschaffen haben. Ich komme hierauf noch zurück.

Diese Richtung der Produktion beruht auf verschiedenen Ursachen.

Erstens und besonders darauf, dass das russische Erdöl einen relativ recht geringen Prozentsatz Leuchtöl enthält. Während das pennsylvanische 70—75, Ohio-Oel 60—65, das galizische 50—65, das rumänische 40—60, das elsässische Rohöl ca. 35 bis 40 % Leuchtöl ergibt, beträgt der Leuchtölprozentsatz des russischen Rohöls nur zwischen 30 und 35. In Wirklichkeit wird aber ein noch erheblich geringerer Teil Leuchtöl herausdestilliert, nämlich (nach *Wolff*, S. 26) in den Jahren

1891	nur 27,1 %	1896	nur 22,8 %
1892	» 27,4 %	1897	» 21,3 %
1893	» 26,3 %	1898	» 18,9 %[1])
1894	» 22,2 %	1899	» 21,0 %[1])
1895	» 23,3 %	1900	» 21,35 %

Hiernach wurden zur Herstellung von 1 kg Leuchtöl

1889: 2,99	1899: 3,26
1894: 4,14	1900: 3,22
1898: **4,32**	

kg Rohöl verwandt.

Zu diesem in der Natur des Produkts selbst liegenden Grunde gesellte sich von aussen ein zweiter: Baku liegt in einer auf hunderte von Kilometern im Umkreis durchaus steinkohlen- und sogar holzarmen Gegend. Am nächsten liegen wohl die Kohlenflöze des Ural; doch diese harren noch der Ausbeutung, auch ist noch keine Transportmöglichkeit vorhanden. Man war also auf das flüssige Heizmaterial angewiesen, das in schier unermesslicher Fülle zu Gebote stand. Als das Masut hielt, was man sich von ihm versprach, bemächtigte sich seit Anfang der 90er Jahre die aufblühende Industrie seiner immer mehr. Ohne Masut könnten jetzt die transkaukasischen Eisenbahnen (schon 1897 wurden 36 % aller Lokomotiven mit Rückständen geheizt) ihren Betrieb nicht aufrecht erhalten, müssten die Dampfer der Wolga, des kaspischen und des schwarzen Meeres stillliegen, müssten die grossen Eisenwerke des Ural feiern. Dass sich bei der steigenden Nachfrage und den fast noch stärker steigenden Preisen das Hauptinteresse der russischen Petroleumindustrie jetzt und wohl für immer auf die Erzeugung von Masut konzentriert, ist naturgemäss. Ist diesem doch stets ein ausgedehntes und finanziell zufriedenstellendes Absatzfeld, auch über das kaspische Meer hinüber und die Wolga hinauf eine gute Transportmöglichkeit gewiss. Jetzt führt man

[1]) Infolge Steigerung der Weltmarktpreise für Petroleum.

die Verschlechterung der Leuchtölquote künstlich herbei, indem man einfach weniger sorgfältig raffiniert (vgl. die obenstehende Tabelle). Diese Tatsachen sind wichtig für die Beantwortung der später zur Besprechung kommenden Frage, ob und inwieweit das russische Leuchtpetroleum dem amerikanischen im gegebenen Augenblicke e r n s t h a f t e Konkurrenz machen könnte und würde.

Wie die Erdölindustrie der Vereinigten Staaten, so wurde auch diejenige Russlands durch das Genie e i n e s Mannes in die Höhe gebracht. Aber während Rockefeller K a u f m a n n war, verdankten die Bodenschätze des Kaukasus ihre Erschliessung und Verwertung dem schöpferischen Geiste eines I n g e n i e u r s: Ludwig Nobel und den von ihm ausgehenden technischen Verbesserungen. Nobel war der erste, der, veranlasst durch die Holzarmut des Landes, zur Verwendung eiserner Emballagen, er war es, der schon Mitte der 70er Jahre zum Bau eiserner Zisternenwagen, wenig später, 1879, zu dem eiserner Tankschiffe überging; er war es, der nach dem Vorbilde Amerikas (van Syckle) auf eigene Kosten und eigenes Risiko die erste Röhrenleitung von Baku nach Batum bauen liess. Jetzt bewältigen die pipe lines fast ausschliesslich den Leuchtöltransport, während die Bahn beinahe nur noch für die Beförderung von Schmieröl benutzt wird und trotzdem wegen ihrer häufigen Verkehrsstockungen und ihrer ganz ungenügenden Durchlassfähigkeit ein arges Verkehrshindernis für diesen wichtigen Exportartikel bildet.

In Baku wiederholt sich zwar die ursprüngliche grosse Zersplitterung der Produktion aus örtlichen Gründen nicht ganz in dem Masse wie in Amerika, aber auch hier drängte die ganze Entwicklung naturnotwendig auf Zentralisation hin. Hier wie dort mussten die vielen kleineren Betriebe wenigen grossen weichen. Hier wie dort vollzog sich derselbe schmerzhafte Eliminierungsprozess, nur mit dem Unterschiede, dass er hier nicht ganz so unerfreuliche Formen annahm und — weniger in der Presse breitgetreten wurde. Dass Nobel dasselbe tat wie Rockefeller, fremde Reservoire zu teuren Preisen pachtete, sie füllte, obgleich seine eigenen leer standen, und seine Konkurrenten dadurch zwang, ihm ihre Ware zu verkaufen, weil sie sie sonst überhaupt nicht unterbringen konnten; dass Rothschild ebenso wie die Standardleute den Transport an sich riss, monatelang Hunderte von Zisternenwagen unter Bezahlung horrender Standgelder auf den Geleisen stehen liess, nur um anderen Firmen Verladungen

unmöglich zu machen, kam wenig über einen engen Kreis hinaus. Als Pendant zum Trust sei aber darauf hingewiesen.

Aber während sich aus dem Chaos der amerikanischen Erdölindustrie das wunderbar feste Gebilde einer überragenden Unternehmung zusammenballte, entstanden im Bakuer Oelbezirk mehrere Grossfirmen, von denen jedoch wiederum zwei die weitaus bedeutendsten sind: die Naphthaproduktionsgesellschaft Gebr. Nobel in St. Petersburg und die Kaspi-Schwarzmeergesellschaft, hinter der die Pariser Rothschilds stehen. Als drittgrösste unter den ca. 170 bestehenden Firmen wären Mantaschew & Co. zu nennen. Ueber das ungefähre Grössenverhältnis der namhafteren Firmen zu einander gibt die folgende dem (russischen) Berichte der Bakuindustriellen (S. 462 f.) entnommene Tabelle (siehe S. 22) Auskunft, die die Ausfuhr aus Batum im Jahre 1903 spezifiziert. Die Tabelle gewährt insofern kein richtiges Bild, als der Export über Novorossisk und über das Kaspische Meer garnicht berücksichtigt ist; und als deshalb z. B. eine so bedeutende Firma wie Tagieff fehlt. Sie ist aber übersichtlich und lässt, worauf es hier besonders ankommt, das Uebergewicht der drei grossen auch sonst meist Hand in Hand gehenden Firmen deutlich erkennen, die zusammen ziemlich genau $^2/_3$ der Ausfuhr in Händen haben. Für die Leuchtölausfuhr nach Russland selbst kommt in erster Linie die Nobelsche Gesellschaft in Frage, die lange Zeit in Russland das unbestrittene Monopol hatte.

Ueber die Anlage fremden Kapitals in russischen Petroleumunternehmungen ist Sicheres nicht zu erfahren. Die Tabelle, die *Mertens* (S. 427) gibt, ist sicher ganz falsch, zum mindesten aber sehr unvollständig. Die enorme Summe von 155 Millionen Rubel, mit der englisches Kapital beteiligt sein soll, ist bestimmt nicht richtig. Dass das Ausland an der Spitze steht, ist sicher, doch ist der Schwerpunkt durch Rothschilds Gründungen (die Vertriebsgesellschaften »Kaspi-Schwarzmeergesellschaft« und »Masut«) sowie durch seinen enormen Besitz an ölführenden Terrains nach Frankreich gerückt worden. Auch sind andere französische sowie belgische Kapitalisten an kaukasischen Erdölunternehmungen mit grossen Summen beteiligt. Der Standard Oil Trust, der in den letzten Jahren in Baku festen Fuss fasste, soll gleichfalls wesentliche Fortschritte gemacht haben.

Die Uebersicht wird besonders durch den Umstand erschwert, dass die Firmen so oft ihren Namen ändern. Noch häufig ent-

Ausfuhr aus Batum 1903, nach den Firmen geordnet, in Pud.

	Firma	Kerosin	Destillate	Solaröl	Gasolin etc.	Total lampanes Oel	Schmieröl	Uebrige Produkte		Total	Prozentsatz
								Residuen	Rohöl		
1	Kaspi-Schwarzmeer-Gesellschaft	13 274 468	1 789 532	1929 55	76 518	17 070 077	1 658 550	459 516	—	19 188 143	27,842
2	Gebr. Nobel	9 549 080	1 880 612	1154 38 incl.Gasöl	—	12 584 075	3 801 427	94 531	—	16 480 033	23,913
3	A. Mantaschew & Co.	8 682 481	747 720	—	—	9 430 201	978 727	—	—	10 408 928	15,104
4	Kaspische Gesellschaft	3 336 491	776 175	—	—	4 112 666	—	—	—	4 112 666	5,968
5	Siderides	3 381 829	—	—	—	3 381 829	—	—	--	3 381 829	4,907
6	Gesellschaft zur Erwerbung von russischem Petroleum u. Masut	2 544 283	—	691 517	—	3 235 800	570 582	-	—	3 806 382	5,523
7	J. Tumajew & Co.	794 327	328 946	1 374 091	—	2 497 364	-	—	—	2 497 364	3,624
8	Schibajew & Co.	922 686	—	—	—	922 686	1 054 397	—	625	1 977 708	2,870
9	Lianosow & Co.	—	—	1 201 834	—	1 201 834	463 648	—	—	1 665 482	2,416
10	Gehlig, Wachenheim & Co.	814 140	—	—	—	814 140	193 410	—	—	1 007 550	1,462
11	Wagstaf & Blei	540 751	—	—	—	540 751	446 711	6 464	—	993 926	1,442
12	Chaschatarujanz	785 921	—	—	—	785 921	9 630	—	—	795 551	1,154
13	Russisch-Kaukasische P.-G.	137	—	—	—	137	650 738	—	—	650 875	0,944
14	J. Risky Erben	631 304	—	—	—	631 304	—	—	—	631 304	0,917
15	Burkhardt	584 736	—	—	—	584 736	27 108	—	—	611 844	0,887
16	Mallar	38	—	100	—	138	226 849	27 416	—	254 403	0,369
17	Aramian	398	250	250	—	898	138 311	2 687	—	141 896	0,206
18	Schutz & Zimmermann	135	—	1 875	—	2 010	113 501	15 741	2 312	133 564	0,194
19	Schchianz	63	—	—	—	63	112 388	438	—	112 889	0,164
20	Schabanian	—	—	—	—	—	59 326	4 812	—	64 138	0,093
21	Nanonian	—	—	—	—	—	1 000	—	—	1 000	0,001
		45 843 268	5 523 235	6 353 609	76 518	57 796 630	10 506 303	611 605	2 937	68 917 475	100

stehen neue Unternehmungen, alte gehen ein oder werden verschmolzen. Die russische Statistik versagt in diesem Punkte völlig, und so ist das Resultat, dass über die Verteilung der hier investierten Milliardenwerte nur wenige unmittelbar Beteiligte genauere Kenntnis haben. Man ist hier lediglich auf Zeitungsnotizen angewiesen.

An Kartellierungsversuchen hat es in der russischen Petroleumindustrie nicht gefehlt. Schon 1886 kam unter Führung Nobels das erste Syndikat zu stande. Es zerfiel einige Jahre später mit dem Tode Ludwig Nobels. 1893 gelang es dann dem schnell mächtig gewordenen und durch keinen ebenbürtigen Gegner mehr gehinderten Rothschild, ein zweites Syndikat zu gründen, in dem er — wenigstens für den Export — ausschlaggebend war. Auch dieses Syndikat bestand nur einige Jahre. 1895 wurde ein Fabrikkartell ins Leben gerufen, das aber 1899 wegen Anziehens der Weltmarktpreise von den sich benachteiligt glaubenden kleineren Fabriken wieder aufgelöst wurde.

1904 kam nach langen Bemühungen ein neues Exportsyndikat unter der Führung von Mantaschew zu stande. Es ist aber weniger von Bedeutung, weil Nobel und Rothschild ausserhalb desselben blieben — letzterer, weil er seine Sonderinteressen nicht aufgeben wollte, ersterer, weil er schon 1899 in ein festes Vertragsverhältnis zum Standard Oil Trust getreten war (zu dem höchst wahrscheinlich auch Rotschild schon in engeren Beziehungen stand). Dieses Verhältnis wurde allerdings Mitte 1905 wieder gelöst.

Die Voraussage, die man der russischen Erdölindustrie stellen kann, ist keine allzu gute. Wegen der übermächtigen Konkurrenz der Amerikaner wäre eine das ganze kaukasische Oelgebiet umfassende Fabrikations- und Absatzorganisation ohne Zweifel die beste Lösung der heiklen Frage. Ein solches Monopol ist aber kaum mehr möglich. Mangel an Unternehmungsgeist, Energie und Kapital haben den Russen nicht wieder zu heilende Wunden geschlagen.

1. Ein Produktionsmonopol ist nicht möglich, weil die guten bekannten Oelterrains alle in festen Händen sind und z. T. Firmen gehören, deren widerstreitende Interessen (Uebermacht Rothschilds) sich nicht unter einen Hut bringen lassen.

2. Ein Transportmonopol im Oelgebiet selbst und infolgedessen ein Absatzmonopol ist nicht möglich, da die Bahnen im

Besitz der Regierung sind und auch ein grosser Teil wichtiger Röhrenleitungen in Staatsverwaltung steht. Rothschilds früheres Transportmonopol ist durch die Regierung gebrochen. Dagegen ist die Verfrachtung der Naphthaprodukte die Wolga hinauf (Hauptumschlagshafen Zaritzyn) allerdings monopolisiert und zwar durch Nobel.

3. Da kein Absatzmonopol errichtet werden kann, entfallen die Gründe zur Schaffung eines Fabrikationsmonopols, das übrigens wegen der grossen Zahl selbständiger Fabriken (allein 52 Grossbetriebe, die 87 % des Rohöls raffinieren) auch nur unter den grössten Schwierigkeiten zustande gebracht und aufrecht erhalten werden könnte.

Zu allen diesen Gründen kommt noch der hinzu, dass die Amerikaner durch Geheimverträge, durch Paktieren und Liebäugeln mit einzelnen Gesellschaften, auch durch eigenes Kapital (American Baku Consolidated Co.) es verstanden haben, einen festen Keil in den Konzentrationsprozess hineinzutreiben.

Die jetzige Gestaltung der Dinge kann man allerdings noch keinesfalls als endgültig ansehen, und grössere Zusammenschlüsse der Beteiligten werden, wenn auch unter harten Kämpfen und grossen Opfern, eintreten müssen. Den Weg, den diese Entwicklung nehmen wird, wird man aber jetzt noch kaum vorzeichnen können. Die jetzigen Verhältnisse sind jedenfalls auf die Dauer unhaltbar, das zeigen deutlich die trotz der im allgemeinen nicht gesunkenen, sondern eher gestiegenen Rohölproduktion und trotz des sich immer mehr erweiternden Absatzfeldes für die früher fast garnicht verwertbaren Rückstände nicht günstig, oft direkt schlecht ausgefallenen Abschlüsse der verschiedenen Gesellschaften.

So verteilte die grösste russische Petroleumfirma, die in Rothschilds Besitz befindliche Kaspi-Schwarzmeer-Gesellschaft, 1901 und 1902 gar keine, 1903 nur 5 % Dividende.

Die Naphthaproduktionsgesellschaft Gebr. Nobel, die hier, weil auch für den deutschen Markt in Betracht kommend, etwas ausführlicher besprochen wird, schüttete an Dividenden in den Jahren 1899—1905: 18, 20, 15, 10, 12, 10, 12 % aus. Gegründet wurde sie 1879 mit 3 Millionen Rubel Kapital, das 1880 um 1, 1881 um 2, 1882 um 4 und 1883 um 5 Millionen Rubel auf nunmehr 15 Millionen Rubel erhöht wurde. Mit der zur Vergrösserung des Betriebes im Jahre 1905 aufgenommenen Hypothek von Mk. 32 400 000 hat sie rund 52 Millionen Mark Obligationen-

schulden! Von der Gesamtrohölproduktion entfällt auf sie nur ca. $^1/_{10}$, an der Gesamtleuchtölproduktion dürfte ihr Anteil gut $^1/_4$ ausmachen. Von ihrer Leuchtölproduktion exportierte sie im Jahre 1904: 16 Millionen Pud, verkaufte im Inlande 24 Millionen Pud und an Masut 97 Millionen Pud. 1884 gründete sie zur Organisation ihres Exports nach Deutschland die Deutsch-Russische Naphtha-Import-Gesellschaft, von der 1905 Mk. 2 333 000 Aktien in ihrem Besitz waren.

Der bei weitem grösste Teil der Naphthawaren, im Durchschnitt zwischen 75 und 80 %, verlässt Baku auf dem Wasserwege und wird durch Tankdampfer über das Kaspische Meer befördert. Auch Tankbarken verkehren dort, nahmen aber 1900 nur 5,24 % mit, während auf die Tankdampfer (1./1. 1901 : 126 an Zahl) 94,76 % entfielen. Im ganzen wurden 1895 — 1900 (nach *Wolff*, S. 42) aus Baku ausgeführt:

	über den Kaspi-See Mill. Pud	mit der Bahn Mill. Pud
1895	216,1 = 76,00 %	68,2 = 24,00 %
1896	244,8 = 79,77 %	62,0 = 20,20 %
1897	266,6 = 77,03 %	79,3 = 22,90 %
1898	309,3 = 78,70 %	83,5 = 21,25 %
1899	301,7 = 78,26 %	83,6 = 21,69 %
1900	352,9 = 79,64 %	88,8 = 20,04 %

Der unerhebliche Rest verliess Baku per Achse. Diese Zahlen stellen die Gesamtausfuhr von Naphthawaren dar. Speziell von der Leuchtölausfuhr ist zu bemerken, dass fast $^3/_5$ über Batum ins Ausland gehen, während nur etwa $^2/_5$ in Russland selbst verbraucht werden. Bei der gewaltigen Grösse des russischen Reiches ist dies auffallend, erklärt sich aber daraus, dass Petroleum in Russland mit einer ausserordentlich hohen Verbrauchssteuer [1]) belegt ist. Dadurch wird es für viele, besonders bäuerliche Haushaltungen zu teuer. Im Durchschnitt werden pro Kopf der Bevölkerung nur etwas über 5 kg pro Jahr verbraucht, gegenüber dem ungefähr $3\,^1/_2$ fachen in Deutschland. M. a. W.: steigt der Eigenverbrauch des russischen Volkes, was sehr leicht möglich und über kurz oder lang zu erwarten ist, um das Doppelte, so kann Russland, wenn nicht noch neue ergiebige Oelfelder erschlossen werden, was allerdings wohl anzunehmen ist, überhaupt kein Petroleum mehr exportieren!

Die Absatzverhältnisse des russischen Leuchtöles haben sich

1) Im Gegensatz dazu ist Masut steuerfrei.

im Laufe der Jahre in bemerkenswerter Weise verschoben. Der grosse Einfluss, den der Ausbau der Transport- und Absatzeinrichtungen für den asiatischen Markt hatte, ist deutlich zu erkennen. (Nach *Mertens,* (S. 453) betrug die Leuchtölausfuhr (in 1000 Pud)

1889	nach Europa 24 202 = 73,2 %	nach Asien nur 8 839 = 26,8 %		
1893	» » 26 854 = 55,8 %	» » » 21 283 = 44,2 %	dagegen
1897	» » 23 624 = 48,3 %	» » 25 220 = 51,7 %	

In den folgenden Jahren ging die Ausfuhr nach aussereuropäischen Ländern infolge der Konkurrenz des Standard Oil Trust und der asiatischen Petroleumfelder (Hinterindien, Japan etc.) wieder entschieden zurück. Die vom Verein der russischen Naphthaindustriellen herausgegebene Statistik gibt folgende Zahlen für die Leuchtölausfuhr aus Batum und Novorossisk:

	nach Europa	nach Asien und Afrika	Gesamtausfuhr aller Petroleumprodukte; Wert in 1000 Rubel
1900	33 876 798 Pud (= 53,50 %)	29 443 691 (= 46,50 %)	45 904
1901	36 910 803 » (= 49,64 %)	37 447 563 (= 50,36 %)	52 289
1902	44 684 710 » (= 62,41 %)	26 919 018 (= 37,59 %)	42 077
1903	56 193 757 » (= 69,69 %)	24 443 223 (= 30,31 %)	

Nach Ländern geordnet, verteilt sich die Ausfuhr des Bakuer Distrikts nach einigen europäischen Ländern wie folgt [1]):

Es gingen nach

	1902	1904	1905
England	21 413 000 Pud	20 504 000 Pud	12 022 000 Pud
Frankreich	8 231 000 »	11 763 000 »	4 532 000 »
Deutschland	5 762 000 »	2 704 000 »	2 815 000 »

Ein grosser Nachteil, unter dem die russische Erdölindustrie zu leiden hat, ist die Unzuverlässigkeit des Menschenmaterials, auf das sie angewiesen ist, und die Unsicherheit der Zustände, unter denen sie arbeitet. Streiks sind an der Tagesordnung und verursachen oft enormen Schaden. So berechnet man die durch Arbeitseinstellungen allein im Dezember 1904 verursachte Minderausbeute auf 23 Millionen Pud. Die Streiks setzten sich in der ganzen ersten Hälfte 1905 fort, sodass die Förderung bis Juni um weitere 35 Millionen Pud hinter dem unter normalen Verhältnissen zu erwartenden Ertrag zurückgeblieben war.

In den Herbst eben dieses Jahres fallen dann die tartarisch-armenischen Unruhen, die einen grossen Teil der Bohranlagen und der Reservoire vernichteten. Diese Schäden waren so gross, dass im Auslande abgeschlossene Kontrakte zu einem grossen

1) Zusammengestellt aus den Nachrichten für Handel und Industrie.

Teile nicht erfüllt werden konnten. Ja sogar die Versorgung der Bahnen und der inländischen Industrie mit Masut begegnete den grössten Schwierigkeiten. Man musste sogar auf die Einfuhr fremden, galizischen Rohöles bedacht sein. Aus diesem Grunde wurde im Dezember 1905 vom Ministerrate die zeitweise Aufhebung des Rohölzolles beschlossen [1]).

Zur Unterstützung der schwergetroffenen Industrie bewilligte die Regierung im November 1905 den geschädigten Firmen einen mit 5 % zu verzinsenden Vorschuss von 20 Millionen Rubeln auf 10 Jahre, der nach der Höhe der erlittenen Schäden unter sie verteilt werden sollte. Diese Massnahme ist durchaus anzuerkennen und trug auch sehr zur Kräftigung der Verhältnisse bei, doch werden die Folgen der Revolten sich noch jahrelang in der Handelsbilanz Russlands unliebsam fühlbar machen.

c) Galizien.

Das galizische Oelgebiet ist eins der grössten der Erde, denn es umfasst nach vorsichtigen Schätzungen nicht weniger als 15 bis 20 000 qkm. Allerdings ist erst der kleinste Teil aufgeschlossen, so besonders die Bezirke Drohobycz, Boryslaw, Schodnica und Jaslo, daneben die Bukowina. Die in anderen Gegenden erbohrten Quellen scheinen nicht ergiebig genug zu sein.

Dem Alter nach geht die galizische Erdöl-Gewinnung und -Verwertung ihren Konkurrenten weit voran. Schon 1836 machte man den Versuch, die Strassen von Prag mit destilliertem Petroleum zu beleuchten. Allein die Raffination war noch ungenügend, sodass das Experiment bald als zu gefährlich verboten und wieder aufgegeben werden musste.

1) Nach »Petroleum«, 1906, Nr. 20, S. 717 stellt sich die Totalausfuhr aus Baku in den beiden letzten Jahren wie folgt:

	1904	1905
Raff. Petroleum (in Dampfern lose)	32 617 167 Pud	22 764 734 Pud
» » (in Barrels)	4 665 »	3 522 »
» » (in Kisten)	12 370 629 »	3 193 026 »
Schmieröl (in Dampfern lose)	9 023 540 »	7 195 347 »
Residuen (» » »)	1 099 324 »	309 627 »
Destillate u. Rohöl (in Dampfern lose)	7 356 892 »	2 230 693 »

Nach Nr. 95 der N. f. H. u. J., Jahrgang 1906, wurden aus Russland ausgeführt an Petroleumprodukten:

1904: 492,1 Mill. Pud
1905: nur 375,2 « »

Die Ausfuhr von Leuchtöl aus Baku ging nach derselben Quelle
von 61,5 Mill. Pud im Jahre 1904
auf 27,6 » » » » 1905 zurück!

Mehr als zwei Jahrzehnte hindurch verharrte dann die Produktion in völliger Stagnation und erhielt einen neuen Anstoss erst wieder durch die amerikanischen Oelfunde von 1859 ab. Als es dann auch gelang, die Raffinationsmethoden etwas zu verbessern, hob sie sich zwar stetig, aber infolge ungünstiger zollgesetzlicher, Transport- und Absatzverhältnisse überaus langsam: von

219 000 dz. i. J. 1873 auf
510 000 » » » 1883 und
1 600 000 » » » 1893.

Dann langsam weiter steigend, betrug sie

1895	2 148 000 dz.	1901	4 522 000 dz.[1])
1896	3 397 650 »	1902	5 760 000 »
1897	3 096 263 »	1903	7 133 300 »
1898	3 231 420 »	1904	8 271 167 »
1899	3 216 810 »	1905	8 017 964 »
1900	3 253 340 »		

Von der Gesamtproduktion entfielen 1904 auf Boryslaw allein 66 %, 1905 über 68 %, während die Produktion von Schodnica von 1 079 700 dz. im Jahre 1903 auf 726 273 dz. (= $8^3/_4$ % der Gesamtproduktion) im Jahre 1904 und 602 018 (= $7^1/_2$ % der Gesamtproduktion) im Jahre 1905 zurückging.

Von Anfang an stand die junge Industrie unter einem ungünstigen Stern. Vor allem waren schon die Gestehungskosten an sich hoch. Die Bohrlöcher hatten eine Tiefe von 900—1100 m und vergalten das aufgewendete Kapital nicht durch eine entsprechende Ergiebigkeit: in die Produktion teilen sich 342 Unternehmungen, die über 400 Bohrlöcher im Betriebe unterhielten[2]). Sodann wirkten eine falsche Zollpolitik der Regierung, die den Absatz nach dem Auslande erschwerte, ohne das Inlandsgeschäft zu kräftigen, die übergrosse Anzahl neu entstandener Fabriken und die weichende Tendenz der Preise (Rohöl kostete 1873 fl. 11.— per 100 kg. loco Grube, 1893 nur noch fl. 3,12; in den letzten Jahren ist infolge der Kartellierung die Notierung um mehrere fl. höher) ungünstig ein. Schon 1888 hatte sich die Lage so bedenklich gestaltet, dass viele Raffinerien sich in diesem und dem folgenden Jahre zur Einstellung des Betriebes gezwungen sahen. Der Rest musste einen modus vivendi suchen und fand ihn, wenigstens vorläufig, nach grossen Schwierigkeiten den 1. Mai 1893 durch Gründung des Verbandes der österreichisch-

1) Nach »Nachrichten für Handel und Industrie«, 1905 Nr. 34 vom 27. März.
2) Zeitschrift »Petroleum«, 1906, Bd. 19, S. 698.

ungarischen Raffinerien«, dem fast sämtliche Unternehmer beitraten. Zunächst auf zwei Jahre geschlossen, wurde er auf mehrere Jahre verlängert.

Da er jedoch auf die Dauer den Erwartungen nicht entsprach und immer mehr outsiders auftraten, wurde er 1897 aufgehoben. Jahrelang herrschte dann völlige Anarchie mit ihren ruinösen Folgen, bis sich aus dem Wirrwarr im Juli 1902 das »Exportverkaufsbureau österreichischer Petroleum-Raffinerien« heraushob, dem folgende fünf grösseren Firmen angehörten:

Galizische Karpathen-Petroleum-A.-G., Maryampole (16 Millionen Kronen).

Schodnica, A.-G. für Petroleumindustrie, Dzieditz (10 Millionen Kronen).

Mineralölraffinerie David Fanto & Co., Pardubitz.

Ostrauer Mineralölraffinerie Max Böhm & Co., Mähr.-Ostrau.

Gartenberg & Schreier, Jaslo.

Einen grossen Fortschritt zeitigte dieser Zusammenschluss insofern, als die grössten Qualitätsdifferenzen jetzt endlich beseitigt wurden und an ihre Stelle die »Garantie absolut gleichmässiger Qualität« trat, die in Wirklichkeit allerdings noch immer nicht erreicht ist. An Kurzlebigkeit war die neue Organisation jedoch eine würdige Nachfolgerin der ersten Konzentrationsbestrebungen. Schon nach zweijährigem Bestehen wurde auch sie aufgelöst, bez. umgewandelt in die »A.-G. für österreichische und ungarische Mineralölprodukte«. Sie hat sich zur Aufgabe gestellt, die von den sog. Exportraffinerien (d. h. Raffinerien, die zwecks besserer Ausnutzung ihrer grossen Anlagen ausser für den Inlandsbedarf auch für Export arbeiten) produzierte Raffinade im Auslande abzusetzen. In Deutschland besitzt sie ungefähr ein Dutzend kleiner Tankanlagen.

Die dem Kartell angehörenden Raffinerien beziehen das von ihnen für Exportzwecke verwendete Petroleum zu Vorzugspreisen nebst anderen Vergünstigungen (ca. 19% der Raffinade werden ihnen für den Verkauf im Inlande gelassen) von der »Petrolea«. Diese ist eine Genossenschaft, die unter Mitwirkung der österreichischen Kreditanstalt 1903 (mit 2 Millionen Kronen) von den Produzenten-Raffinerien als Kommissionär und Magazineur der mit ihnen liierten Produzenten gegründet wurde und die Regelung des Rohölverkehrs bezweckte. Infolge zu hoher Vorschüsse und zu niedriger Einlagerungsgebühren sammelten sich bei ihr rasch so

enorme Vorräte an (40 000 Zisternen = ca. 2 $^{3}/_{4}$ Millionen Fass Rohöl) dass die vorhandenen Lagerräume kaum mehr genügten. Dadurch wurde der Bestand der »Petrolea« und auch der des Exportkartells bereits Ende 1904 so gefährdet, dass ihre Auflösung und damit die Wiederkehr der alten anarchischen Zustände zu befürchten war. Unter dem Drange der Verhältnisse liess die »Petrolea« eine Reduktion des Vorschusses von 2 $^{1}/_{2}$ auf 2 kr per 100 kg Rohöl eintreten und setzte gleichzeitig die Einlagerungsgebühr herauf. Diese Massregel erfolgte aber zu spät und war daher wirkungslos. Ueberdies erbitterte sie die ohnehin schon durch die einseitige Begünstigung, die die »Petrolea« den Exportraffinerien zu teil werden liess, erregten Reinproduzenten nur noch mehr. Infolge vergrösserten Absatzes hat sich die Situation für die »Petrolea« wohl zeitweilig etwas gebessert, doch ist sie noch immer kritisch. Das Kartell läuft am 1. Mai 1907 ab. Aller Wahrscheinlichkeit nach wird es nicht, wenigstens in seiner jetzigen Form, erneuert werden. Im Frühjahr 1906 stand die Auflösung infolge gegenseitiger Reibungen der Mitglieder wieder einmal zu befürchten, doch gelang es, noch einmal den Sturm zu beschwichtigen.

Als eine seit ca. 25 Jahren bestehende freie Vereinigung sämtlicher Interessenten der galizischen Petroleumindustrie ist der »Landes-Naphtha-Verein« zu nennen. Er befasst sich mit allen einschlägigen Fragen theoretisch, vertritt die Gesamtindustrie der Regierung gegenüber und hat auch verschiedene seiner Forderungen mit Geschick durchzudrücken verstanden. Im allgemeinen steht auch er mehr auf der Seite der Raffinerien.

Eine Vereinigung der Reinproduzenten besteht noch nicht. Ueber das ganze Petroleumgebiet zerstreut, unter sich uneinig, waren sie eine leichte Beute der weniger zahlreichen und sich zusammenschliessenden Raffinerien, die ihre Uebermacht nach Kräften dazu benutzten, Vorteile für sich herauszuschlagen. Doch sind jetzt Bestrebungen im Gange, eine Organisation von ausschliesslich Reinproduzenten zu gründen. Der Anfang hierzu ist gemacht durch die Gründung der »Naphtabank« in Drohobycz. Wünschenswert wäre im Interesse der Produzenten und auch wohl der ganzen Industrie, dass eine Vereinigung ersterer bald zustande käme. In dem jetzigen Zustande sind die Verhältnisse unhaltbar.

Also auch in Galizien finden wir die Zentralisationsbestrebungen, deren Notwendigkeit und gute Folgen uns schon bei der Betrachtung der amerikanischen Erdölindustrie entgegentraten.

Aber während Amerika den kritischen Punkt schon vor Jahrzehnten überwunden hat, befindet sich Galizien noch in den Geburtswehen. Das neue Kartell (A.-G. f. ö. u. u. M. P.) kann man ebensowenig als dauernde und genügende Zusammenfassung der widerstrebenden Interessen ansehen wie die früheren. Es besteht zwar noch, ein längeres Fortwursteln ist aber ausgeschlossen. Immerhin haben die Zusammenschlüsse wenigstens den Erfolg gehabt, dass die verlustbringenden Preise während der Zeit ihres Bestehens einigen Gewinn lassenden Preisen Platz machten — ein Zeichen dafür, dass die ganze Bewegung an sich gesund ist. Man kann den Galiziern nur den Rat geben, dass sie auf diesem Wege fortschreiten: ernstliche Schritte werden durch erhöhte Produktion und durch die Konsolidation aller Verhältnisse belohnt werden.

Die zerfahrene Lage der galizischen Petroleumindustrie machte den Amerikanern ein Eindringen leicht. Ihre Interessen vertritt in Oesterreich die Vacuum Oil Co. in Dzieditz. Zurzeit lässt sie zwei grosse Raffinerien bauen und hat es erreicht, dass die Galizier, dadurch beunruhigt, sich einer Verständigung mit ihr geneigt zeigen. Das Abkommen ist 1905 gültig geworden und dadurch die galizische Industrie, noch ehe sie Rockefeller gefährlich werden konnte, lahm gelegt, um nicht zu sagen: ihm befreundet. Nach Zeitungsberichten darf die Vacuum Oil Co. allerdings nicht nach Deutschland exportieren, doch war dies vielleicht nicht einmal beabsichtigt. Auf jeden Fall kann sie diese Bedingung, wenn sie es will, leicht umgehen.

Auch direkt importiert die ST.O.C. trotz des Einfuhrzolles von 13 kr. per 100 kg durch die D.A.P.G. nach Oesterreich jährlich ca. 15000 Fass (meist hochtestiges Salonöl), um das Kartell zu beunruhigen und ihm an der ganzen Grenze die Preise zu verderben — eine Art Repressivmassregel gegen den billigen Import galizischen Oeles nach Deutschland.

Die Beteiligung deutschen Kapitals in Galizien ist eine geringfügige. Die Deutsche Bank ist an der »Schodnica« mit 1 350000 Kronen interessiert, ausserdem sind Delbrück, Leo & Co., Berlin, mit ca. $1^1/_2$ Millionen Mark und kleineres Berliner Kapital mit höchstens 500000 Mark vertreten. Anfang 1906 emittierten dann noch W. Mertens & Co., Berlin 4 300 00 der neu gegründeten »Siriuswerke« (mit bei Oderberg auf deutschem Boden zu erbauender Raffinerie). Insgesamt stellt sich also die Beteiligung deutschen Kapitals auf nur ca. 7 Millionen Mark. Auch ausserdeutsche Interessen sind

neben den oben erwähnten der St.O.C. kaum vorhanden: die galizische Erdölindustrie ist national.

d) Rumänien.

Wenn auch uns das galizische Oelgebiet räumlich viel näher liegt, so konzentriert sich unser Interesse doch viel mehr auf Rumänien, obwohl dieses Land bis jetzt noch bei weitem weniger produziert, also für die Bedarfsdeckung des deutschen Marktes noch weniger in Betracht kommt. Der Grund hierfür liegt darin, dass gerade in der rumänischen Erdölindustrie grosse Summen deutschen Kapitals angelegt sind. —

Auch in Rumänien kann man von einer Einheitlichkeit der Produktion und des Betriebes noch nicht sprechen. Beide machen noch einen, man möchte sagen unfertigen Eindruck. Der Karren, der sich im Sumpf der Stagnation festgefahren hatte, ist erst in den allerletzten Jahren durch deutsche Hilfe wieder auf den festen Boden gesunder Entwicklung gebracht worden. Jetzt ist ein guter Anfang gemacht; es scheint fast so, als wenn auch das Ende gut werden wollte. Zu wünschen wäre es jedenfalls — für die Aktionäre unserer Banken sowohl als auch für die Leuchtölkonsumenten.

Obwohl Rumänien, besonders im Distrikt Prahova mit den Werken von Campina und Bustenari, ein ergiebiges und ausgedehntes Oelgebiet besitzt und obwohl schon seit Anfang der 60er Jahre Oelbohrungen veranstaltet wurden, fand doch bis vor wenigen Jahren keine regelrechte und technisch durchgebildete Förderung statt. Zwar grassierte auf die Kunde von grösseren Petroleumfunden auch hier das Oelfieber, und die Höherbewertung des Bodens brachte den glücklichen Besitzern binnen wenigen Wochen oft Millionen ein, aber bei diesen Terrainspekulationen blieb es. Teils hatte man kein Geld, um eine geregelte und zweckmässige Bohrtätigkeit einzurichten und durchzuführen, teils glaubte man westeuropäische und amerikanische Technik überhaupt entbehren zu können. Wohl brachten die Grundbesitzer Handbrunnen in grosser Menge nieder, aber meist in mangelhafter Ausführung und mehr auf gut Glück als nach genauer Feststellung des besten Abteufungsplatzes, und waren mit den geringen Mengen Oel, die sie förderten, zufrieden — solange dieses hoch genug im Preise stand.

Nun ist allerdings gerade Rumänien ein Land, in dem im Gegensatze zu allen anderen Oelproduktionsländern der Handbrunnenbetrieb als die zweckentsprechendste Art der Oelgewinnung

erscheint. Denn die Oelhorizonte liegen nicht so tief wie in Russland und Amerika oder gar in Galizien, wo die Anwendung von Maschinenkraft eine conditio sine qua non ist und sich demgemäss die Fördertätigkeit sehr viel teurer stellt. Vielmehr kann man in Rumänien das Oel sehr wohl noch mittels Handbrunnen (die auch schon bis zu 220 m Teufe gehen) unter viel geringeren Kosten schöpfen. Gerade Gesellschaften wie die Arnheemsche Petroleum-Maatsch., die Olandeza Româna und andere, besonders holländische Gesellschaften, die zwecks intensiverer Bearbeitung der von ihnen erpachteten Terrains kostspielige Maschinenschächte angelegt hatten, haben schlechte Erfahrungen damit gemacht. Deshalb sind auch die Deutsche Bank wie die Diskonto-Gesellschaft, obgleich sie das Petroleumgeschäft mit aller Energie aufnahmen, in richtiger Erkenntnis der vorliegenden Verhältnisse beim Handbrunnenbetriebe geblieben. Immerhin waren bis vor wenigen Jahren die meist von kapitalschwachen Unternehmern unter Leitung einheimischer Ingenieure abgeteuften Handschächte in der überwiegenden Mehrzahl planlos und unzweckmässig angelegt, und die junge Industrie konnte es deshalb lange zu keinem rechten Aufschwung bringen.

Hieran konnten auch die schon früh (besonders stark 1893) einsetzenden Einigungsbestrebungen nichts ändern. Die Dinge gerieten erst in Fluss, als die pennsylvanischen Quellen spärlicher zu fliessen begannen, als sich infolgedessen die Standard Oil Company, von einer empfindlichen Schwächung ihres Lebensnervs bedroht, nach neuen Produktionsgebieten umsehen musste und als ungefähr gleichzeitig auch deutsches Kapital sich der rumänischen Erdölindustrie zuwandte.

Die Bestrebungen der Standard Oil Company, in Rumänien festen Fuss zu fassen, nahmen im Jahre 1900 festere Formen an mit dem Versuch, die Ausbeutung und den Betrieb der gesamten staatlichen Petroleumgruben durch Pachtung auf längere Zeit zu übernehmen. Der Zeitpunkt des Einreichens der Offerte war insofern gut gewählt, als Rumänien gerade damals eine finanzielle Krise durchzumachen hatte und die Regierung nach Mitteln suchte, das im Verhältnis zu den Einnahmen enorm angewachsene jährliche Defizit zu verringern. Naturgemäss wandte sich die Aufmerksamkeit den reichen Bodenschätzen des Landes zu, und es wurden Stimmen laut, die den Verkauf oder die Verpachtung der staatlichen Petroleumterrains anrieten und durch die Eröffnung

dieser neuen Einnahmequelle das Defizit innerhalb weniger Jahre zum grossen Teil decken zu können hofften.

Diese Stimmung war die unmittelbare Veranlassung zum Einschreiten der Standard Oil Company. Im November 1900 machte sie dem damaligen Ministerium Carp durch Vermittelung der Diskonto-Gesellschaft den Vorschlag, die gesamten staatlichen sich als petroleumhaltig erweisenden Terrains auf 50 Jahre zu pachten und dem rumänischen Staate zur späteren Anrechnung auf die jährlichen Abgaben einen Vorschuss von 10 Millionen Lei (= ca. 8 Millionen Mark) zu geben. Ferner wollte sie sich zur genauen Untersuchung des ganzen voraussichtlichen Oelgebietes — ca. 15 000 ha — verpflichten, in den ersten 8 Jahren mindestens 7 Millionen Lei für die Niederbringung von Bohrlöchern anlegen, auf 30 Jahre konzessionierte pipe lines bauen u. s. w.

Wie oben kurz erwähnt, wurde dieser Vorschlag der rumänischen Regierung durch die Vermittelung der Diskonto-Gesellschaft unterbreitet. *Sturdza*s Darstellung ist in diesem Punkte nicht ganz richtig. Die Bank wollte nicht etwa mit dem Trust zusammen die Konzession erwerben, sondern spielte aus Anlass ihrer langjährigen Beziehungen zu Rumänien lediglich auf Wunsch der rumänischen Regierung die Vermittlerrolle.

Die Vorschläge der Standard Oil Company gelangten jedoch, vielleicht zum Glück für Rumänien, nicht zur Annahme. Der Regierung war das Gebot nicht hoch genug; andrerseits »schien das rumänische Volk«, wie *Sturdza* (S. 3 seiner Broschüre) sagt, »die Gefahr zu fühlen, die ihm durch das Eindringen eines amerikanischen Trusts drohe.« Die Verhandlungen zogen sich bis 1903 hin und zerschlugen sich dann.

Jetzt ging die Diskonto-Gesellschaft auf eigene Hand vor, und bald gelang es ihr denn auch, sich an verschiedenen bereits bestehenden Unternehmungen zu beteiligen und so in der Erdölindustrie des Landes festen Fuss zu fassen. Der wichtigste Erfolg war der, dass sie sich die Kontrolle über die ursprünglich mit englischem Gelde gegründete Telega Oil Company verschaffte. Auch die Bustenarii-Petroleum-Gesellschaft und mehrere kleinere Gesellschaften wie den Conduct National gelang es ihr, von sich abhängig zu machen.

Auch die Deutsche Bank wendete der aufstrebenden Industrie ihr Interesse jetzt mehr zu. Sie hatte sich in den letzten Jahren in dem aufnahmefähigen und kapitalbedürftigen Lande stärker

engagiert, u. a. die (1895 gegründete) Petroleumgesellschaft »Steaua Româna« finanziell unterstützt. Bei den weichenden Preisen, deren Wirkung sich durch keine entsprechend erhöhte Produktion aufhob, wurde diese Forderung »notleidend«, wie die Bank sich in ihrem Jahresbericht für 1904 ausdrückt. Um sich zu sichern, sah sich die Deutsche Bank zur Schaffung der Kontrolle über die Steaua Româna und zu einer durchgreifenden, aber jetzt wohl noch nicht ganz durchgeführten Reorganisation genötigt. — Die Steaua, z. Zt. die grösste rumänische Petroleumgesellschaft, hatte 1904 an der Gesamtproduktion zu reichlich $^2/_5$ Anteil. Sie produzierte in den Jahren

1902/03:	132 400	tons Rohöl
1903/04:	184 608	» »
1904/05:	209 797	» »
1905/06:	214 490	» »

An Dividenden verteilte sie in den beiden letzten Jahren je 8%. Das Aktienkapital ist von 17 auf 24 Millionen Fr., die Obligationen sind von 11 auf $16^1/_4$ Millionen Fr. erhöht worden — in Anbetracht der nicht besonders günstigen Ergebnisse der letzten Jahre eine wohl etwas zu scharfe Anspannung.

Von der Frage der Verpachtung der staatlichen Petroleumfelder hatte man längere Zeit nichts wieder gehört. Sie war jedoch keineswegs erledigt. Waren 1900 die Bemühungen der Standard Oil Company erfolglos gewesen, so wurden sie 1904 von anderer Seite wieder aufgenommen. Und zwar war es diesmal ein aus der Banque de Paris et des Pays-Bas und der Deutschen Bank bestehendes Syndikat, dessen Vorschläge, Mai 1905 genauer formuliert, darauf hinausgingen, insgesamt höchstens 20 000 ha ölführenden Terrains auf fünfzig Jahre zu pachten. Aber auch dieses Projekt fand nicht die Billigung der rumänischen Regierung, da die Finanzlage des Staates sich inzwischen gebessert hatte und im Lande die Ansicht zur Geltung gelangte, man dürfe die staatlichen Oelländereien überhaupt keiner ausländischen Gesellschaft zur Ausbeutung überlassen, sondern müsse sie entweder mit rumänischem Kapital zu erschliessen suchen oder aber, um ein Monopol zu verhindern, parzellenweise verpachten. Unter dem Eindruck dieser Bewegung gelangte am 21. Dezember 1905 auf Antrag der Regierung mit grosser Mehrheit ein Gesetz zur Annahme, das in seinen Hauptpunkten folgendes bestimmt: Es werden für einen Zeitraum von höchstens 50 Jahren Parzellen von je 100 ha erforschter zusammen mit je 1000 ha noch uner-

forschter Petroleumterrains verpachtet; auf dem erforschten sowohl als auf dem unerforschten Terrain ist innerhalb eines bestimmten Zeitraumes eine bestimmte Anzahl Sonden niederzubringen; ein Konzessionär darf höchstens drei Parzellen erpachten, jede auf Umgehung dieser Bestimmung gerichtete offene oder geheime Abmachung soll null und nichtig sein. — Damit ist allen Monopolisierungsgelüsten ein Riegel vorgeschoben, wenngleich zu bemerken ist, dass sich das Gesetz nur auf die zur Zeit seiner Annahme noch nicht verpachteten staatlichen Oelländereien erstreckt; die Verfügungsmacht der Privateigentümer bleibt von ihm unberührt.

Ein weiterer Schritt auf diesem Wege ist die Gründung der nationalrumänischen Gesellschaft »România« in der zweiten Hälfte des Jahres 1905 mit einem eingezahlten Anfangskapital von ca. 2 Millionen Lei, das bis auf 30 Millionen Lei erhöht werden soll.

Die Standard Oil Company liess sich natürlich durch die Ablehnung ihrer Vorschläge nicht abschrecken, sondern versuchte, auf andere Weise in Rumänien einzudringen. Infolge der ihr feindlichen Gesinnung der Volksvertretung gelang ihr dies jedoch erst Ende Juni 1904, in welchem Monat die von ihr gegründete Societate Anonima Româno-Americana vom rumänischen Appellationsgerichtshof anerkannt wurde. Die Gesellschaft legte sich gleich sehr ins Zeug, beschäftigte sich schon Ende 1904 mit den Vorbereitungen zum Bau einer grossen Raffinerie und erwarb — alles bei einem Kapital von 5 Millionen Frcs! — durch Aufkauf der »Sperantza« umfangreiche Oelterrains. Auch mit der Legung eines Rohrleitungsnetzes und mit dem Aufschliessen der erworbenen Gerechtsame ist sie schon eifrig beschäftigt.

Ueber die jetzige Gruppierung des Kapitals in der rumänischen Petroleumindustrie gibt *Sturdza* auf S. 91 eine übersichtliche Zusammenstellung, die ich S. 40 folgen lasse. Wie aus ihr hervorgeht, entfallen ca. 63% der investierten Summen und die vier grössten Gesellschaften auf Deutschland. Wir haben demgemäss ein ausserordentliches Interesse daran, dass sich Petroleumproduktion und -Handel Rumäniens in zufriedenstellender Weise entwickeln.

Dieses Interesse verlangt aber, dass die das deutsche Kapital vertretenden beiden Grossbanken sich nicht bekämpfen, denn dabei verliert jeder Teil. Gerade bei einem Handelszweige, der, wie das Petroleumgeschäft, in übermächtiger Weise von einer fremden Kapitalistengruppe beherrscht wird, die auch die wenigen noch nicht für die Oelgewinnung herangezogenen und von ihr abhängigen

Länder in ihre Herrschaft zu bringen trachtet, ist es notwendig, dass die unabhängigen und auf ein Zusammenarbeiten geradezu angewiesenen Firmen die Basis für ein freundschaftliches Zusammengehen schaffen.

Erwägungen dieser Art waren es auch, die die Geschäftspolitik der beiden deutschen Banken bestimmten. Sie standen sich jahrelang feindlich gegenüber, da sich die Diskonto-Gesellschaft durch die Schwesterbank in ihrer eigentlichen Machtsphäre bedroht glaubte, sind jetzt aber in richtiger Erkenntnis der Verhältnisse zu einem freundschaftlichen Nebeneinander gelangt. Nur sie haben die Amerikaner bis jetzt gehindert, auch die südosteuropäischen Produktionsgebiete unter ihre Macht zu beugen.

Zur Zusammenfassung ihrer gesamten Petroleuminteressen gründete die Deutsche Bank Anfang 1904 die Deutsche Petroleum-Aktiengesellschaft (»D.P.A.G.«) mit einem Kapital von 20 Millionen Mark, von dem sie selbst 11 100 000 Mk. übernahm. In den Rest teilten sich der Wiener Bankverein (5 Millionen), die Darmstädter Bank (1 250 000 Mk.), die Nationalbank für Deutschland (1 Million), die Mitteldeutsche Kreditbank (900 000 Mk.) und Jakob S. H. Stern (750 000 Mk.). In der D.P.A.G. ruhen, beiläufig gesagt, neben der Beteiligung an der Steaua auch Aktien der galizischen »Schodnica« (1 350 000 Kr.) und einiger kleinerer Unternehmungen in Wietze (Erdölwerke Wietzerdorf G. m. b. H. mit einem Kapital von $1^1/_2$ Millionen Mark) und Russland (Kasbek Syndikate Ltd., London), an denen die Bank beteiligt ist. Mit dem Petroleumvertrieb in Deutschland betraute sie die als Nachfolgerin der in Bankerott geratenen russischen Importfirma Gehlig, Wachenheim & Co. 1902 gegründete und von der Shell Transport and Trading Company, London, kontrollierte, 1904 von der Deutschen Bank finanzierte Petroleum-Produkte Aktiengesellschaft (»P.P.A.G.«), über die später noch ausführlich zu sprechen sein wird. Von dem jetzt 12 Millionen Mark betragenden Aktienkapital dieser Gesellschaft besitzt die Deutsche Bank direkt und durch die Steaua Româna ca. 9 Millionen Mk. — Die D.P.A.G. und die P.P.A.G. verteilten für 1904 und 1905 je 5% Dividende.

In ähnlicher Weise fasste die Diskontogesellschaft Mitte 1905 die von ihr und dem Hause S. Bleichröder abhängigen Petroleumunternehmungen in der Allgemeinen Petroleum-Industrie Aktien-Gesellschaft zusammen. Diese Gesellschaft kontrolliert die »Bustenarii« Petroleum-Industrie A.-G., Bukarest, Telega Oil Company,

Ltd. London, »Vega«, Rumänische Petroleumraffinerie A.-G., Bukarest, »Credit Petrolifer«, Gesellschaft zur Förderung und Entwicklung der rumänischen Petroleum-Industrie, Bukarest, während sie an der Compagnie Industrielle des Pétroles, Paris, und der Internationale Rumeensche Petroleum Maatschappy, Amsterdam, lediglich eine finanzielle Beteiligung genommen hat. Das Gesamtkapital der »Aurora« ist, was *Sturdza* übersehen hat, in der Bilanz der Internationalen Rumeenschen P. M. enthalten.

Das Anfangskapital der Allgemeinen Petroleum-Industrie A.-G. betrug 12 Millionen Mk.; Januar 1906 wurde es auf 17 Millionen Mk. erhöht. Für 1905 wurde eine Dividende von 5% ausgeschüttet. Die »Bustenarii« verteilte für 1904/05: 5% auf die Stamm-, 20% auf die Prioritätsaktien, 1905/06 wieder 20% auf die Prioritäts- und 8% auf die Stammaktien. Das Kapital der Telega musste von £ 400 000 = ca. 10 Millionen Lei auf $8^1/_2$ Millionen Lei herabgesetzt werden. Gleichzeitig wurde die Firma in »Sylva«, Societate Anonima Româna pentru Industria Petrolului (= rumänische A.-G. für Petroleum-Industrie) umgetauft. Dividenden wurden noch nicht verteilt, doch hat die Beteiligung des Grosskapitals auch hier schon einen entschiedenen Wandel zum Besseren hervorgerufen, und wenn die beabsichtigte Reorganisation vollständig durchgeführt sein wird, darf man dieser Gesellschaft eine gute Zukunft voraussagen. — Die Aktionäre des Credit Petrolifer erhielten 1905/06, dem ersten Geschäftsjahr, 8% auf 3 Millionen Lei Kapital pro rata temporis seiner Einzahlung. Mitte 1906 wurde eine Kapitalerhöhung um 2 Millionen Lei beschlossen. — Die »Compagnie Industrielle des Pétroles«, die *Sturdza* in seiner Aufstellung nicht berücksichtigt, hat ein Kapital von Frs. 10 500 000. — Die Dividende für 1904/05 betrug 5%.

Was die Stellungnahme der beiden deutschen Banken im internationalen Petroleumhandel anlangt, so ist, wie oben schon kurz erwähnt, die Deutsche Bank auf der Brücke über die P.P.A.G. zu der Shell in ein Freundschaftsverhältnis getreten[1]). Nach vielfachen Zeitungsberichten soll es auch gelungen sein, eine Verständigung zwischen der Diskonto-Gesellschaft und der P.P.A.G., bez. also der Shell, herzustellen — eine Tatsache, die, wenn sie sich bewahrheitet, nur mit Freude zu begrüssen wäre.

Dass eine Einigung tatsächlich stattgefunden hat, lässt sich mit ziemlicher Sicherheit daraus schliessen, dass laut einem Ar-

1) Die P.P.A.G. vertreibt das Texasöl der Shell in Deutschland.

tikel der Kolonialwarenzeitung vom 28. April 1903 die »Aurora«, also eine von der Diskontogesellschaft abhängige Gesellschaft, mitteilt, »dass sie gemäss ihrem Kontrakt mit der Shell Transport and Trading Co. durch dieses letztere zum Vertreter für deren Petroleumgeschäfte in Rumänien bestellt worden sei.«

Betrachtet man die Entwicklung der rumänischen Petroleumindustrie in den letzten Jahren, so zeigt sich hier mit voller Deutlichkeit dasselbe Prinzip, das in grösstem Massstabe in Amerika, weniger ausgebildet in Russland zur Geltung gelangte und dessen später auch bei der Besprechung der Vertriebsverhältnisse in Deutschland Erwähnung getan werden muss: die kapitalschwächeren Elemente werden mehr und mehr ausgeschaltet und gehen im Grosskapital auf, da dieses allein den ausserordentlichen Anforderungen hinsichtlich der Investitionen für die zweckmässige Einrichtung von Produktion, Raffination und Handel gerecht werden kann.

Gehen wir aber diesem Grosskapital nach, so finden wir 1) den Standard Oil Trust, 2) das mit dessen hauptsächlichster Gegnerin, der Shell, verbündete deutsche Grosskapital — letzteres in Rumänien allerdings vorherrschend, wenngleich das Kapital der rumänischen Tochtergesellschaft des Trusts wohl nur mit Absicht so niedrig angesetzt ist. Gegebenenfalls stehen ihr natürlich die Millionen des Trusts zur Verfügung. Also trotz vieler kleinerer Gesellschaften nur zwei von den drei grossen Gruppen, die sich auf dem ganzen Weltmarkt und, wie später zu zeigen ist, auch in Deutschland letzten Endes allein gegenüberstehen, wenn sie gleich, um ihre Identität möglichst zu verschleiern, unter verschiedenen Namen auftreten.

Eine zweite interessante Erscheinung, auf die hier nur kurz hingewiesen sei, ist die Verschiedenheit des Arbeitsbereiches der einzelnen Gesellschaften. Instruktiv dafür sind die Unternehmungen der Diskontogesellschaft. Während die Bustenarii und die Telega Oil Co. Produktionsgesellschaften sind, dient die Vega den Zwecken der Raffination; der Credit Petrolifer befasst sich nur mit dem Transport des Rohöls und dem Handel. In ähnlicher Weise sind in Amerika die Untergesellschaften des Standard Oil Trusts tätig. Durch diese Regelung — eine Art Arbeitsteilung — gewinnt einmal die Uebersicht, sodann aber wird vor allem an Kosten gespart dadurch, dass jede Gesellschaft sich mit voller Kraft auf ihr besonderes Gebiet werfen und dies bearbeiten kann, sich mit nicht ganz in der speziellen Richtung ihres Betriebes liegenden An-

schaffungen und Geschäften nicht zu befassen braucht und trotzdem nicht von der Willkür anderer Gesellschaften, auf die sie hinsichtlich der Uebernahme oder des Weitervertriebes der Ware angewiesen ist, abhängig ist.

Zum Schluss folgt eine gleichfalls dem Buche von *Sturdza* (Seite 89) entstammende Tabelle über Petroleum-Produktion und -Export Rumäniens.

Die Zahlen steigen zwar stetig, aber ausserordentlich langsam, obschon nicht verkannt werden soll, dass ungefähr seit 1900 die Produktion ein entschieden schnelleres Wachstum aufweist.

Das Leuchtöl wird in der Hauptsache nach Frankreich verschifft (1904: 25 089 tons), auch England bezieht erhebliche Posten (15 588 tons). Deutschland und Holland importieren weniger rumänisches Oel.

In der rumänischen Petroleum-Industrie investierte Kapitalien.

Gesellschaften	Kapital i. Lei.	Total
Deutsche Gesellschaften:		
Deutsche Bank (Steaua Româna)	40 377 500	
Disconto-Gesellschaft		
Bustenarii	10 000 000	
Telega Oil Co. Ltd.	10 000 000	
Crédit Pétrolifère	3 000 000	
Aurora	7 450 000	92 057 500
Vega	3 750 000	
Internationala	12 480 000	
	46 680 000	
Dresdner Bank-Schaafhausen		
Câmpina Moreni	5 000 000	
Rumänische Gesellschaften:		
Hagianoff-Câmpeanu	5 000 000	
Ruzica, Elias, Taubes	5 000 000	21 637 500
Societatea Română pentru industria Petrolului	1 637 500	
Verschiedene kleinere Gesellschaften	10 000 000	
Holländische Gesellschaften:		
Nederlandsche Petrol. Maatsch.	2 500 000	
Arnheemsche do.	2 000 000	8 000 000
Câmpina Poiána (Amsterdam)	2 000 000	
Olandeză Română	1 500 000	
Italienische Gesellschaften:		
Societatea Româno-Italiană	7 500 000	7 500 000
Französische Gesellschaften:		
Pétrole de Prahova	3 500 000	6 500 000
Aquila Franco-Română	3 000 000	
Englische Gesellschaften:		
Berca Petroleum Cy.	3 250 000	
Rumanian United P. Cy.	1 000 000	5 250 000
European Petroleum Cy.	1 000 000	
Amerikanische Gesellschaften:		
Societatea Româno-Americană	5 000 000	5 000 000
	Total	145 945 000

Petroleum-Produktion und -Export Rumäniens.

Jahr	Ges.-Rohöl-Produktion in Tonnen	Davon im Bezirk Prahova	Export (in Tonnen) von			
			Rohöl	Leuchtöl	Benzin	Schmieröl
1857	275	220				
1858	495	330				
1859	605	330				
1860	1188	385				
1861	2403	440				
1862	3226	550				
1863	3886	660				
1864	4591	825				
1865	5426	1100				
1866	5915	1100				
1867	6465	1320				
1868	7062	1650				
1869	6782	1320				
1870	11 649	1100				
1871	11 572	1760				
1872	11 878	1650				
1873	14 468	2750				
1874	14 350	1550				
1875	15 100	1600				
1876	15 100	1500				
1877	15 100	1800				
1878	15 100	2100				
1879	15 300	2500	3674			
1880	15 900	2900	9759			
1881	16 900	3500	10 378			
1882	19 000	5400	12 230	1922		
1883	19 400	5700	17 550	74		
1884	29 300	15 600	21 724	529		
1885	26 900	13 500	19 919	1068		
1886	23 450	8800	14 413	686		
1887	25 300	9500	16 094	38	121	
1888	30 400	8900	18 126	4	163	
1889	41 400	9500	18 657	11	104	
1890	53 300	10 300	11 773	1/8	35	
1891	67 900	11 500	18 072	35	3	
1892	82 500	16 000	19 715	59	2	2
1893	74 500	17 000	17 083	42	3	0,6
1894	70 550	26 000	16 632	607	13	0,4
1895	80 000	37 140	15 718	2	16	17
1896	75 570	36 880	17 269	529	110	2
1897	79 400	56 900	21 335	48	26	4
1898	106 570	58 800	27 325	4253	33	155
1899	198 300	135 400	47 828	14 283	5160	280
1900	226 500	149 500	48 782	24 612	4759	117
1901	233 100	190 900	25 797	16 819	15 023	15
1902	286 500	236 000	28 964	39 817	6910	17
1903	384 300	345 910	57 015	46 947	22 249	8
1904	496 870	455 350	48 499	78 553	37 213	30
1905[1]	614 870					

1) Nachrichten für Handel und Industrie, 1906, Nr. 51.

e) Deutschland.

Zum Schluss der kurzen Uebersicht über die Erdöl produzierenden und als solche für Deutschland in Betracht kommenden Länder — die asiatischen Oelgebiete, wie Japan, Hinterindien, Java, Borneo, setzen ihre Leuchtöle in Asien selbst ab und kommen für uns nur für den Benzinimport in Frage — kommt Deutschland selbst an die Reihe. Obgleich durch Inlandsproduktion nur ein verschwindend geringer Prozentsatz unseres jährlichen Bedarfs gedeckt werden kann, muss doch näher auf diese eingegangen werden.

An die Erdölvorkommen in Deutschland hat man zeitweise die grössten Hoffnungen geknüpft und tut dies vielfach auch noch jetzt. Ich muss gestehen, dass ich in dieser Hinsicht ziemlich schwarz sehe und mir, so wie die Sachen jetzt stehen, hinsichtlich der Leuchtölgewinnung nicht allzu viel verspreche. Die Zukunft kann ja noch angenehme Ueberraschungen bringen, vorderhand aber muss man die Dinge in dem Lichte betrachten, in dem sie sich unserm Auge darbieten.

Als Oelproduktionsgebiete kommen für Deutschland in Frage: Elsass, die Lüneburger Heide und der Halle-Zeitz-Weissenfelser Braunkohlenbezirk, letzterer nur als Solarölproduzent.

Zunächst muss man sich vor Augen halten, dass in sämtlichen drei Bezirken die Schmierölproduktion diejenige von Leuchtöl bei weitem übersteigt. In der oberen Zone (bis ca. 100 m) der Lüneburger Heide stellt sich das Verhältnis wie folgt:

	etwa 0,5 %	Benzin (0,725 spez. Gew., also ziemlich schwer)	
nur	» 6 %	Petroleum im	» » von 0,800
	» 6 %	»	» » » » 0,840 (eine Art Solaröl)
	» 64 %	Schmieröl.	

Der Rest sind ziemlich wertlose Rückstände. — Die Ausbeute des zweiten Oelhorizontes (bis zu etwa 350 m Tiefe), der ein leichteres, helleres Rohöl liefert, ergibt bei der Raffination

3—4 %	Benzin (0,701)
28—35 %	Naphtha und Petroleum
40—47 %	Schmieröle
17 %	Rückstände, der Rest (4—5 %) Verlust.

Im Elsass ist das Verhältnis so ziemlich dasselbe; es versorgt vorzugsweise die mittelrheinische Textilindustrie mit Schmierölen. Im Solaröllbezirk stellt sich die Leuchtölquote noch ungünstiger.

Wenngleich sowohl die »Teerkuhlen« bei Wietze als auch

das Vorkommen im Elsass schon seit Jahrhunderten bekannt waren und für medizinische Zwecke ausgebeutet wurden, kam es zu einer regelrechten zielbewussten Fördertätigkeit doch erst sehr spät. — Als Begründer der elsässischen Petroleumindustrie kann man A. le Bel bezeichnen, der im ersten Viertel des vorigen Jahrhunderts schon ca. 100 Leute mit dem Einsammeln des zu Tage tretenden Oeles beschäftigte. Seine Familie übertrug die Ausbeutung der ihr verliehenen Konzession 1889 an die »Pechelbronner Oelbergwerke«, die noch jetzt bestehen und weitaus die grösste elsässische Petroleumgesellschaft sind. Neben ihr entstanden, als einige ergiebige Oellager angebohrt wurden, in rascher Folge mehrere Dutzend Unternehmungen, die aber meistenteils nur ein Eintagsdasein fristen konnten. Nichtsdestoweniger stieg die Produktion von 8530 dz. Rohöl im Jahre 1874 auf 156320 dz. 20 Jahre später und auf über 220000 dz. im Jahre 1904.

Während die Oelgewinnung im Elsass ihre ruhigen Bahnen ging und sozusagen in der Verborgenheit blühte, machte das zweite Fundgebiet, Oelheim-Wietze, um so mehr von sich reden; nicht immer rühmlich.

Die Fundstätten liegen zu beiden Seiten des kleinen Flusses Wietze, bis zu seiner Mündung in die Aller. In den ersten Jahren bohrte man nur an seiner linken Seite, 16—20 km westlich von Celle. Die ölführenden Tonschichten streichen von Südwest nach Nordost, die Bohrlöcher hatten eine Tiefe von 40—100 m. In der zweiten Oelzone, auf der rechten Seite der Wietze, wo man 1900 fündig geworden ist, muss man schon auf 200 m hinabgehen, um die Oelschicht anzutreffen. Der dritte Oelhorizont wurde 1904 bei 650 m Tiefe erreicht. Welche Ergiebigkeit er hat, ist mir nicht bekannt. Die zweite Oelzone ist, wie qualitativ, so auch quantitativ bis jetzt die beste.

Nachdem in dieser Gegend 1862 von der Hannoverschen Regierung in uneigennütziger Weise ein Versuchsschacht niedergebracht war, folgte eine langsame Bohrtätigkeit, die aber 1883, als Mohr die erste springende Quelle mit grösserem Ertrage erbohrte, einem wilden von Spekulanten künstlich genährten Oelfieber, ähnlich dem pennsylvanischen, dem sog. »Oelheimer Rummel«, Platz machte. Dutzende von Gesellschaften entstanden über Nacht, unternehmende »Gründer«, wie August Sternberg in Berlin, mischten sich hinein. Doch der Erfolg zeigte sich nicht in der erwarteten Weise, und der Rückschlag kam bald und kräftig.

Die meisten Gesellschaften stellten ihre Tätigkeit wieder ein; viele, ohne überhaupt produktiv gewesen zu sein. 1882: 3127 dz. betragend, stieg die Produktion 1887 und 1888 auf je 10080 dz., um schon 1892 wieder auf 3681 dz. zu sinken. Seitdem hob sie sich wieder, machte aber 1898 nur erst ca. 10 % der deutschen Rohölproduktion aus, während auf den Elsass ca. 90 % entfielen. 1899/1900 änderte sich jedoch das Bild, als mit Hilfe genügenden soliden Kapitals (Deutsche Bank) ein neues, ergiebigeres Oelfeld, eben die zweite Zone rechts der Wietze, aufgeschlossen wurde. 1903 betrug die Rohölproduktion von Wietze etwa 400000 dz. im Gesamtwerte von 3,2 Millionen Mark, das sind rund $^2/_3$, 1904 etwa 680000 dz., das sind rund $^3/_4$ der gesamten Rohölausbeute Deutschlands. 1905 ging die Produktion allerdings auf rund 580000 dz. zurück, während die des Elsass sich ziemlich auf der Höhe von 1904 hielt.

Neben den Aufschlüssen bei Wietze sind noch an anderen Orten der Provinz Hannover und des Herzogtums Braunschweig Oelvorkommen konstatiert worden, aber von weit geringerer Mächtigkeit. Vielleicht sind tiefere Bohrungen von grösserem Erfolge begleitet. Das Oelgebiet ist aber wahrscheinlich noch grösser, als man bis jetzt annimmt.

Wenn man die Produktionsverhältnisse des Elsass und der Lüneburger Heide einander gegenüberstellt, so ergibt sich, dass letztere trotz ihrer bedeutend grösseren Ergiebigkeit mit viel ungünstigeren äusseren Bedingungen zu ringen hat als die elsässische Industrie. Denn während z. B. dort die Oelgerechtsame dem Berggesetz unterstehen, also verliehen werden, ist dies in Hannover nicht der Fall. Oel kann hier nicht gemutet werden, sondern gehört ähnlich wie Kali und Salz dem Grundeigentümer. Dieser Mangel der Gesetzgebung verschaffte den Bauern eine sehr günstige Stellung; sie forderten für die Abgabe ihrer Oelländereien übermässig hohe Preise und liessen sich ausserdem ein sehr hohes »Fassgeld« bezahlen (bis zu 5 Mk. für jedes geförderte Fass). Es ist klar, dass diese Umstände auf die Gestehungskosten sehr ungünstig einwirken und der jungen Industrie schwere Fesseln anlegen. Die preussische Regierung erliess zwar zur Abstellung der grössten Missstände 1904 ein Gesetz, das die Erdölgewinnung der Kontrolle der Bergbehörden unterstellt. Da jedoch das Verfügungsrecht des Grundeigentümers dadurch in keiner Weise beschränkt wird, so kann man es nur als eine halbe Massregel an-

sehen. Ehe nicht eine durchgreifende Sanierung erfolgt, ist eine Fortentwicklung der Oelgewinnung in wünschenswerter Weise leider ausgeschlossen.

Die Gesamtrohölproduktion Deutschlands betrug:

1880	—	1309	tons	i. W.	von	159 000 M.
1885	—	5815	»	»	»	471 000 »
1890	—	15 226	»	»	»	1242 000 »
1895	—	17 051	»	»	»	962 000 »
1900	—	50 375	»	»	»	3 726 000 »
1901	—	44 095	»	»	»	2 940 000 »
1902	—	49 725	»	»	»	3 351 000 »
1903	—	62 680	»	»	»	4 334 000 »
1904	—	89 620	»	»	»	5 805 000 »
1905	—	78 869	»	»	»	5 207 000 »

Davon entfielen auf

	1902	1903	1904	1905
Prov. Hannover:	29 520 tons	41 733 tons	67 604 tons	57 741
Elsass:	20 205 »	20 947 »	22 016 »	21 128

Nachstehend folgen einige Daten über die hauptsächlichsten auf Oel bohrenden deutschen Gesellschaften, damit man sich einen Begriff machen kann von ihrer Bedeutung (oder Bedeutungslosigkeit, wie man will), sowie gleichzeitig von der inneren Zerrissenheit dieses ganzen Produktionszweiges. Von der Erwähnung der zahlreichen, meist herzlich unbedeutenden Privatunternehmungen ist ganz abgesehen.

Von den ungefähr 30 in Hannover mit einem Kapital von schätzungsweise 20 Millionen Mark arbeitenden Gesellschaften ist mit die älteste und an erster Stelle zu erwähnen die niederländische »Gesellschaft zum Betrieb von Oelbrunnen in Hannover«, die 1904: 22 % verteilte. Sie gewann in diesem Jahre 71 359 Fass Rohöl, gegen 53 255 Fass im Jahre 1903. 1905 fusionierte sie sich mit den »Deutschen Erdölwerken« in Wilhelmsburg.

Nächst ihr ist zu nennen die »Celle-Wietze, A.-G. für Erdölgewinnung«, Hannover, 8. März bez. 24. November 1900 mit 1 Million Mark gegründet; das Kapital wurde 1903 um 250 000 Mark (à 140 %) und 1905 um 500 000 Mark (von der Nationalbank für Deutschland zu 150 % übernommen) auf jetzt 1 $^3/_4$ Millionen Mark erhöht. Die Rohölausbeute ist für längere Jahre bis zu jährlich 60 000 Brl. fest verschlossen; an wen, war zu erfahren nicht möglich. An Dividenden verteilte die Gesellschaft 1900 (10 Monate) — 1905: 10, 7, 7, 10 und 15 %. Sie arbeitet mit drei Bohr-

türmen, besitzt auch eine Raffinerie und ist an mehreren kleineren Gesellschaften finanziell beteiligt.

Ein Sorgenkind ihrer Aktionäre sind die »Vereinigten Deutschen Petroleumwerke A.-G.« Peine i. H., eine der blutigsten Gründungen Sternbergs. Entstanden sind sie Ende 1881 aus der »Petroleum-Land-Gesellschaft in Peine«, der »Deutschen Petroleumbohrgesellschaft in Bremen« (Adolf M. Mohr) und der »Oelheimer Petroleum-Industrie-Gesellschaft«. An Rohöl förderten sie

1891 — 731 tons	1896 — 427 tons	1901 — 502 tons
1892 — 408 »	1897 — 597 »	1902 — 439 »
1893 — 185 »	1898 — 463 »	1903 — 751 »
1894 — 185 »	1899 — 525 »	1904 — 751 »
1895 — 376 »	1900 — 463 »	

Das Anfangskapital von 2 771 000 Mark wurde wiederholt reduziert, eine durchgreifende Sanierung erfolgte aber erst 1903 durch Zusammenlegung der Aktien auf 1 006 000 Mark und ausserordentliche Abschreibungen in Höhe von 305 159 Mark. Nachdem seit 1886 keine Dividende verteilt worden war, konnten 1904 bei ganzen 5012 Mark Abschreibungen 4 1/2 % ausgeschüttet werden. Für 1905 wurden wieder 4 1/2 % verteilt. Die Aktien, die bis auf wenige Prozent entwertet waren, werden jetzt annähernd pari notiert.

Nicht zu unterschätzen ist, dass in letzter Zeit auch der Standard Oil Trust sein Augenmerk auf die Wietzer Erdölindustrie gerichtet hat. Durch die von ihm abhängige Vacuum Oil Company lässt er eine grosse Raffinerie bei Schulau bauen, die schon jetzt mit verschiedenen Produzenten langfristige Verträge abgeschlossen haben soll.

Die bedeutendste im Elsass arbeitende Gesellschaft sind die »Pechelbronner Oelbergwerke«, Schiltigheim. Sie wurden 22. Februar 1889 auf 50 Jahre gegründet. Ihr Anfangskapital von 3 Millionen Mark wurde 1899 auf 1 1/2 Millionen Mark herabgesetzt; dafür wurden Genussscheine ausgegeben. Sie prosperieren verhältnismässig sehr gut, denn 1889/1890—1904/1905 verteilten sie 3,[88]; 14; 16; 5; 7; 12; 16; 17; 20; 15; 17; 28; 28; 28; 30; 30 %. Zu bemerken ist, dass die günstigen Ergebnisse nicht etwa auf das Leuchtölgeschäft, sondern in erster Linie auf die verhältnismässig hohen für Schmieröle erzielten Preise zurückzuführen sind. 1899 betrug die Rohölproduktion ca. 16 Millionen kg, das sind ca. 114 000 Fass (à 140 kg). — Die nächstgrössere Gesellschaft, die »Elsässische Petroleumgesellschaft Walburg« (Sitz in Amsterdam)

war ebenfalls nur auf 50 Jahre gegründet worden, ihre Konzession erlischt 1946. Ihr Aktienkapital betrug 2 Millionen fl. Im Verein mit den »Pechelbronner Oelbergwerken« und kraft eines mit der »Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft« getroffenen Uebereinkommens begann sie zur Sicherung und Erhöhung ihres Absatzes 1903 mit dem Strassenwagenbetrieb. Es stehen also die beiden bedeutendsten elsässischen Gesellschaften mit den Amerikanern in enger Verbindung! An Dividenden verteilte die »Walburg« 1897—1904: 7, 5, 5, 6, 0, 0, 0, 0 %. Sie förderte 1898: 6815 tons, 1899: 5651 tons, 1901: 4606 tons, 1902: 4598 tons, 1903: 4023 tons Rohöl.

Im Dezember 1905 wurde die Gesellschaft für den Preis von 1 950 000 Mark oder 1 170 000 fl. verkauft, sodass die Aktionäre (es waren 1 600 000 fl. begeben, während ausserdem eine Obligationsanleihe von 500 000 fl. bestand) etwa 45 % zurückerhalten. Die Käuferin ist die »Deutsche Tiefbohrgesellschaft« A.-G. in Nordhausen. Mitte Juli 1906 gingen auch die Pechelbronner Oelbergwerke durch Kauf in den Besitz der Deutschen Tiefbohrgesellschaft über, die also jetzt die gesamte Oelproduktion des Elsass in ihrer Hand vereinigt.

Was endlich den Halle-Zeitz-Weissenfelser Braunkohlenbezirk anlangt, so produziert er, wie schon kurz erwähnt, ausschliesslich »Solaröl« — ein schweres, auf den gebräuchlichen Lampen schlecht oder garnicht brennendes, aus Braunkohlenteer destilliertes Oel. Der Teer selbst wird aus bituminösen Erden gewonnen. In Frage kommen für die Industrie 9 Unternehmungen mit zusammen 35 Schwelereien und 13 Fabriken, die sich zu einem Verkaufssyndikat mit dem Sitz in Halle zusammengeschlossen haben. Je nach der Ergiebigkeit der gewonnenen Teere schwankt die Produktion von Solaröl in den einzelnen Jahren naturgemäss sehr, geht aber, wie es scheint, im grossen und ganzen erheblich zurück. Nach von befreundeter Seite gewordenen Mitteilungen soll der Fettgehalt der bearbeiteten Braunkohlenflöze ausserordentlich zurückgegangen sein, und zwar von rund 38 % vor 10—15 Jahren auf jetzt 5—6 %. Die »Dörstewitz-Rattmannsdorfer Braunkohlen-Ges.« produzierte

1903/04 aus 19 030 dz. Teer 789 dz. Solaröl u. Photogen (= ca. $4^1/_7$ %)
1904/05 » 18 366 » » 973 » » » (= » $5^1/_4$ %)

Die A. Riebeck'schen Montanwerke, die weitaus wichtigste Solarölproduzentin des Bezirks, gewannen 1902 aus 27 305 tons Teer

nur 1006 tons Solaröl. Die Gesamtproduktion des Bezirkes berechnet sich, wenn das obige Ergebnis der Gesamtproduktion zugrunde gelegt wird (etwa 65 400 tons), auf nur rund 2400 tons im Jahre 1902, d. s. etwa 167 000 Fass oder ungefähr dreimal so viel, als Leipzig Bedarf hat. Für 1903 taxiere ich die Gesamtsolarölproduktion auf rund 2200 tons, für 1904 bei einer Teerproduktion von etwa 80 300 tons auf rund 3150 tons.

Als Leuchtöl hat das Solaröl nur einen lokal sehr beschränkten Markt — ausser in der Produktionsgegend selbst nur noch das Erzgebirge und das Vogtland. Weitaus am meisten wird es als Motorenöl verwendet. Die Preise, die im Einkauf beim Syndikat 1902/1903 durchschnittlich noch Mark 15.25 per 100 kg betrugen, flauten im Laufe des Jahres 1903 bis auf Mark 13.78 ab und gingen seitdem noch etwas weiter herunter — teilweise unter dem Einfluss der sich vergrössernden Industrie der Lüneburger Heide.

Die deutsche Solarölindustrie kann sich rühmen, vom Trust nicht umworben und vollständig »unabhängig« zu sein. Das hat seinen guten Grund. Sie ist eben nicht berufen, eine irgendwie entscheidende Rolle auf dem deutschen Markte zu spielen oder gar, wie man gehofft hat, ein Vorkämpfer im Kampf gegen die St.O.C. zu sein. Selbst gesetzt den Fall, es würden grosse neue fetthaltige Kohlenflöze entdeckt. (NB.! Früher wurde Tagebau betrieben, die Gestehungskosten waren also niedriger, während man jetzt schon fast überall in die Tiefe gehen muss), so hätte der Trust es doch stets in der Hand, im geeigneten, d. h. für ihn gefahrdrohenden Augenblick durch Werfen der Preise die Produktion unrentabel zu gestalten und die Fabriken dadurch zu entwerten.

Ueberblick.

Nachstehende Aufstellung über die Gesamtrohölproduktion der Welt ist für die Jahre bis einschliesslich 1904 der Zeitschrift »Plutus« (1905, 39, S. 756) entnommen. Die Zahlen bedeuten Millionen Tonnen.

	1902	1903	1904	1905
Vereinigte Staaten	10,980	12,557	15	über 17
Russland	10,950	10,320	10,6	6,72
Niederländisch Indien	0,732	0,830	1,0	
Galizien	0,576	0,714	0,827	0,802
Rumänien	0,310	0,384	0,496	0,615
Brit. Indien	0,209	0,325	0,404	
Andere Länder	0,270	0,250	0,250	
	24,027	25,380	28,577	

Der prozentuale Anteil der einzelnen Länder betrug:

	1900	1901	1902	1903	1904
Vereinigt. Staaten	42,41	42,23	48,25	51,74	52,50
Russland	51,38	51,49	43,50	38,73	37,12
Nieder-Indien	1,83	1,84	3,15	3,40	3,50
Galizien	1,97	1,96	2,24	2,67	2,90
Rumänien	0,85	0,85	1,11	1,42	1,74
Britisch-Indien	0,87	0,86	0,87	1,29	1,40
Japan	0,36	0,67	0,64	0,49	}
Deutschland	0,18	0,19	0,20	0,23	0,82
Andere Länder	0,04	0,02	0,02	0,03	}

Bemerkenswert ist das dauernde Abfallen der russischen und das Wachsen der Produktion sämtlicher anderer Länder. Im einzelnen ist noch Folgendes zu erwähnen:

In Amerika sind 85—90% der gesamten Produktion in den Händen des Trusts. Berücksichtigt man, dass sich dieser eine ausgezeichnet eingerichtete und funktionierende Absatzorganisation in fast allen Teilen der Welt geschaffen hat, und dass das amerikanische Rohöl durchschnittlich einen relativ weit höheren Prozentsatz an Leuchtöl enthält als sein hauptsächlichster Konkurrent, das kaukasische Oel, so tritt die absolute Ueberlegenheit Amerikas und insbesondere des Trusts noch viel klarer hervor, als die Zahlen auf den ersten Blick erkennen lassen.

Russlands Produktion hat sich in den letzten Jahren nicht vergrössert, ist 1905 sogar merklich zurückgegangen. Infolge der chemischen Zusammensetzung seines Erdöls ist es besonders auf die Erzeugung von Masut angewiesen. Die Leuchtölproduktion steht erst an zweiter Stelle. Es ist jedoch zu bemerken, dass erst der kleinste Teil des als petroleumhaltig erkannten Terrains ausgebeutet ist. Die Zukunft kann noch grosse Ueberraschungen bringen.

Für Galizien ist bemerkenswert die verhältnismässig ausserordentlich langsame Steigerung der Oelgewinnung. Die Oelhorizonte liegen sehr tief, die Produktion ist zersplittert, die Raffination noch nicht gleichmässig genug, die Exportorganisation noch nicht ausgebaut und beruht auf unsicherer Grundlage — alles in allem: die Aussichten sind einstweilen noch recht schlecht. —

In Rumänien hat die Beteiligung soliden deutschen Kapitals eine entschiedene Wandlung zum Besseren hervorgerufen. Die Produktion ist noch gering, doch ist die Absatzorganisation gesund und ausbaufähig.

Die anderen Erdölproduktionsländer kommen für Europa nicht

in Betracht oder aber ihre Produktion ist zu minimal, als dass sie irgend welchen Einfluss auf die Gesamtheit haben könnte.

Mitte 1906 haben sich die unabhängigen amerikanischen Rohölproduzenten (Shell), die Russen und die Rumänen geeinigt. Das Kartell kontrolliert also ungefähr $^2/_5$ der Weltproduktion an Rohöl. Dass dieser Zusammenschluss dem bis jetzt allmächtigen Trust gefährlich werden kann, dürfte kaum zu bezweifeln sein.

II. Die Verhältnisse in Deutschland.

a) Bis zur Aufnahme des Strassenwagenbetriebes.

Der Petroleumhandel zeigt vermöge der Eigenart der von ihm vertriebenen Ware kaufmännisch und volkswirtschaftlich ein ganz anderes Gesicht als der Handel in andern Produkten. Bei ihm handelt es sich nicht so sehr wie bei anderen Artikeln um eine durch Verschiedenheit der Preise zum Ausdruck gebrachte wirkliche grössere Qualitätsdifferenz. Mag das Oel amerikanischer, russischer, österreichischer oder was sonst für welcher Herkunft sein, immer wird die Beurteilung in der Hauptsache auf nur wenige Punkte sich richten; besonders auf das spezifische Gewicht, denn meist wird das Petroleum im Detailhandel nach Litern verkauft, während es oft noch jetzt und bis vor wenigen Jahren stets nach Gewicht eingekauft wurde.

Wie aus untenstehender Tabelle ersichtlich, ist das spezifische Gewicht bei den verschiedenen Handelsmarken ziemlich gleich und differiert höchstens um etwa 25 g. Bei einem Barometerstande von 760 mm und einer Temperatur von + 15° C wiegt

gewöhnl. amerikanisches Oel (D.-A.-P.-G., P.-O.C.)	ca. 800 g
gewöhnl. russisches Oel	» 825 »
russisches Meteor-Oel	» 800—810 g
galizisches Oel	» 810 g
rumänisches Oel	» 805—810 g
Mischöl	» 805—815 g
Texasöl (P.P. A.G)	» 820 g

Im Winter ist das Gewicht um ca. 10 g höher. Zumeist ist es abhängig von dem molekularen Aufbau der Oele, d. h. in der einen Sorte sind mehr »Kernöle« enthalten als in der andern; weniger von der mehr oder minder geringen Beimischung von Fremdstoffen. Aber ein grosser Teil des Handels und des Konsums nimmt hierauf wenig Rücksicht, meist deshalb, weil — er nichts davon versteht. Die meisten Händler sind überhaupt nicht

imstande, den Kilopreis, zu dem sie abgeschlossen haben, genau in den Literpreis umzurechnen. Der Vollständigkeit halber gebe ich hier ein Schema:

Der Detaillist möge geschlossen haben

p. 100 kg inkl. Fass ab Leipzig, per September	Mk. 23.50
Frachtkosten und Rollgeld	» 1.50
Monatl. Aufschlag v. 20 Pfg., durchschnittl. p. Dez. gerechnet	» —.60
	Mk. 25.60
Fasspreis (Mk. 5.— p. Fass v. 180 kg brutto; per 100 kg, ca. $^2/_3$ =	Mk. 3.50
	Mk. 22.10

Dieser Netto-Kilopreis wird, um den Literpreis zu erhalten, mit dem spezifischen Gewicht multipliziert. Da das am meisten gehandelte amerikanische Standard white ein solches von ca. 800 g besitzt, kommt man auf einen Literpreis von 17.68 Pfg. Handelt es sich aber um ein schweres Oel, wie russisches oder Mischöl, so muss der Netto-Kilopreis statt mit 0.8 mit 0.82 multipliziert werden, so dass sich ein Literpreis von 18.12 Pfg., also ein um $^1/_2$ Pfg. per Liter höherer Preis, herausstellen würde. Aber das schwerere spezifische Gewicht dieser Sorten wird meist gar nicht berücksichtigt; obendrein sind viele Händler der Ansicht, sie erhielten das Fass einfach geschenkt. Sie bedenken dabei nicht, dass es in den Kilopreis schon hineinkalkuliert ist und dass sie im Einzelverkauf bei weitem nicht die in Berechnung gezogenen 5 Mk., den Engrospreis, sondern viel weniger erhalten, so dass sich ihre Rechnung also noch schlechter stellt. Ein Temperaturunterschied von 1° C macht eine Differenz des spezifischen Gewichts von 0,0007 aus. Wiegt also ein Oel bei + 10° C z. B. 810 g, so würde es bei + 15° C 806$^1/_2$ g, bei + 18° C ca. 804$^1/_2$ g wiegen.

Ein zweiter Bewertungsgrund ist natürlich die Brennfähigkeit (gleichmässige, gelbe Flamme ohne Flackern, Geruch und Dochtverkohlung) des Petroleums. Aber hierbei ist darauf hinzuweisen, dass man mit vollem Rechte j e d e s Oel als das beste erklären kann. Tatsächlich operieren die verschiedenen Gesellschaften mit Analysen vereideter Chemiker, nach denen gerade i h r Oel das vorzüglichste ist. So besitze ich u. a. eine vergleichende Analyse von Dr. Ad. Langfurth, Altona (27/9. 02), die zu Ehren des galizischen Petroleums angefertigt wurde. Er schreibt: »Sämtliche von mir untersuchten österreichischen Petroleumsorten sind dem mir übergebenen Vergleichspetroleum auch an Leuchtkraft über-

legen, sie verbrauchen pro Stunde und Kerze weniger Material . . . Gehalt an eigentlichen Brennölen (zwischen 150 und 300° siedend) bei drei Mustern 61 1/2 resp. 65 resp. 66 cm³, bei zwei amerikanischen Mustern nur 39 1/2 resp. 33 cm³«. Und dabei ist galizisches Petroleum, unvermischt, auf den in Deutschland gebräuchlichen Brennern in der Regel einfach nicht zu gebrauchen! Auf solche Analysen kann man überhaupt nichts geben. Es kommt da meist nur auf die Lampe selbst (Luftzufuhr) und auf den Zylinder an. Der Kuriosität halber füge ich noch einen Auszug aus der Broschüre: »Physikalisch-photometrische Untersuchungen« von Curt Prœssdorf, Altenburg, bei, die er veröffentlichte in der ausgesprochenen Absicht, die Minderwertigkeit des amerikanischen Standard white darzutun. Allerdings, »beweist« er, dass es »nicht das beste« ist, auf einer Lampe. Vergleicht man aber die Beobachtungen desselben Verfassers auf einer andern nach seinen eigenen Angaben in Deutschland weitverbreiteten Lampe, so wird das Resultat gerade umgekehrt.

	14"" Rundbrenner »Cosmos« W. & W.		14"" Patent Reform Rundbrenner S. & B.	
	Hefnerkerze	Verbrauch pro Hefnerlichtstunde	Hefnerkerze	Verbrauch pro Hefnerlichtstunde
»Amer. Family Oil«	12,28	3,48 g	14,55	3,26 g
Rein Pennsylvan. Oel	**13,54**	**3,26** »	13,14	**3,20** »
1/2 Pennsylvania 1/2 Texas	**13,49**	**3,13** »	12,18	3,30 »
1/2 » 1/2 Galiz.	**12,73**	3,49 »	14,12	**3,24** »
1/2 » 1/2 Russ.	**13,10**	**3,—** »	11,60	**3,16** »
Russisches »Meteor« 0,810	11,62	**3,19** »	11,51	**3,24** »
» » 0,799	11,44	**3,46** »	10,49	3,38 »
» »Nobel« 0,824	9,97	**3,45** »	9,97	3,75 »
Galizisches Oel	10,53	3,60 »	9,56	3,73 »
Rumänisches (leicht)	11,76	**3,43** »	10,92	3,55 »
» (schwer)	10,35	3,48 »	9,34	3,89 »
Texas Oel	8,54	4,03 »	9,06	3,89 »

Die Oele, die sich nach Lichtstärke oder Oelverbrauch besser stellen als das »American Family Oil«, sind durch stärkeren Druck hervorgehoben.

Bei jeder anderen Warengattung, nehmen wir Kaffee, Tabak, Wolle oder was wir wollen, wird jede einzelne Lieferung besonders und differentiell bewertet. Da spricht das Aussehen, der persönliche Geschmack, die Verwendbarkeit zu einem bestimmten Zwecke, das momentane Bevorzugtsein einer bestimmten Nuanzierung (Perlkaffee, mausgraue Tabake!), da sprechen ausserdem eine ganze

Menge subtiler und subtilster Bewertungsgründe mit. So entstehen manchmal ausserordentlich hohe Preisunterschiede.

Beim Petroleum nichts dergleichen. Man kauft einfach »Petroleum« und kümmert sich wenig darum, woher es kommt, wenn es nur brennt und vor allem billig ist. Ob es weiss aussieht, wie das russische oder schön blau fluoresziert wie das amerikanische, ist dem Verbraucher einerlei. Oft wird das amerikanische Oel im Kleinhandel nur deshalb bevorzugt, weil es »amerikanischen« Ursprungs, also etwas Feines, Besonderes ist! Gerade dieser Umstand hat dem Import amerikanischer Leuchtöle ungeheuer genützt.

Diese Indifferenz des Konsumenten blieb nicht ohne Einfluss auf den Händler. Was die Grosshändler anlangt, so waren sie meist durch langfristige Verträge der Gesellschaft, von der sie bezogen, verpflichtet und genossen dafür längeres Ziel und Vorzugspreise. Andererseits hatten sie dann wieder die Detaillisten durch mannigfache Geschäftsverbindungen, oft auch durch Vorschüsse, Hypotheken etc. fest an der Hand. Da obendrein die Qualität der gelieferten Ware, besonders seit der Annahme des fire-test-Punktes, ziemlich gleich blieb und Preistreibereien zu den Ausnahmen gehörten, so gewöhnten sich die kleineren Händler, stets nur bei einem Grossisten zu kaufen und im Herbst friedlich den Winterbedarf abzuschliessen, um für die Hauptbedarfszeit einen festen Preis zu haben. Im Sommer, wo die Preise herabzugehen pflegten, kaufte man dann wieder loko.

Ein zweiter Umstand, der dem Petroleumhandel seine eigentümliche Signatur aufdrückt, ist die wegen der Feuergefährlichkeit umständliche und wegen der bituminösen Bestandteile wenig reinliche Lagerung und Behandlung des Artikels. Besonders erstgenannter Umstand fällt sehr ins Gewicht und hat veranlasst, dass Aufbewahrung und Handel mit Petroleum mannigfachen scharfen, oft zu scharfen feuer- und gesundheitspolizeilichen Bestimmungen unterliegen, mehr als irgend ein anderer Konsumartikel. Ganz natürlich, denn jede Regierung hat die Pflicht, ihre Untertanen vor Schaden möglichst zu bewahren.

Nicht zum mindesten sind es diese gesetzlichen Vorschriften, die den jetzt im Aussterben begriffenen Gross- und Zwischenhandel seinerzeit grossgemacht haben. Andere Waren, selbst wenn sie leicht Feuer fangen können, wie Tabak, Getreide, Baumwolle, Kohle können überall in beliebigen Quantitäten ohne besondere Sicherungsmassregeln gelagert werden, Petroleum dagegen nicht.

Die Beschränkungen beginnen schon bei der Einfuhr, wo ein bestimmter Entflammungspunkt »fire-test« (21° C bei 760 mm Barometerstand) gefordert ist. Jede ankommende Ladung wird vor der Freigabe zur Entlöschung genau daraufhin untersucht. Dies ist eine nur zu billigende Massnahme, und man hat durch sie die Einfuhr von leicht explodierbaren Oelen, die vor Festsetzung des »Testpunktes« (1882) zum Schaden von Menschenleben und Gut sehr im Schwange war, unmöglich gemacht. Seit der Zeit sind Explosionen von Petroleumlampen nur noch Ausnahmen. Sie kommen zwar noch häufig genug vor, liegen aber nicht so sehr in der Feuergefährlichkeit der Ware als solcher als vielmehr in unvorsichtiger Behandlung und im Zufall begründet.

Einer scharfen feuerpolizeilichen Ueberwachung sind die grossen Lager (»Verladestellen«) unterworfen. Wenn schon infolge des spezifisch geringen Eigenwertes des Petroleums ein ausgedehnter Lagerplatz zur Aufnahme einer grösseren, verhältnismässig aber garnicht so wertvollen Menge nötig ist und infolgedessen nur auf billigem Gelände und von kapitalkräftigen Firmen angelegt werden kann, so sind vollends wegen der unbedingt notwendigen Sicherungsbestimmungen, die die Anlage noch mehr verteuern, nur wenige Plätze hierfür geeignet. Bei Lagerung von über 5000 kg findet jetzt fast stets Aufbewahrung in Tanks statt. Sind diese, wie die Tanks von mehr als 50 tons Inhalt immer, oberirdisch, »so darf die Lagerung nur auf besonderen Lagerhöfen ausserhalb der geschlossenen Ortslage erfolgen«. Um diese Lagerhöfe muss ein feuersicherer Erdwall aufgeschüttet werden, der in seiner Umwallung »mindestens drei Viertel der grössten genehmigten Lagermengen aufnehmen kann«. Ferner müssen sie auf allen Seiten von einer 50 m breiten Schutzzone umgeben sein, die als Teil des Lagerhofes gilt und deren Fortbestand rechtlich sicher zu stellen ist. Die Tanks selbst sind mit Blitzableitern zu versehen. Ausserdem sind natürlich detaillierte Vorschriften über den Gebrauch von Licht, über das Bauen von Arbeitsräumen innerhalb des Lagerhofes, das Ableiten der Dämpfe aus den Tanks durch kleine Schornsteine, vorrätig zu haltende Atmungsapparate u. s. w. zu beachten. Die grossen Verladestellen, wie Nordenham, Geestemünde (der Kaiserhafen in Bremerhafen — Geestemünde war ursprünglich nur als Petroleumhafen projektiert), Hamburg (besonderer, gut 120000 qm grosser Petroleumhafen — (die D.-A. P.-G. hat in ihm allein 13 Tanks mit einer Gesamtfassungs-

menge von 167 000 Fass stehen) u. s. w., wo eine ganze Anzahl Tanks — à je ca. 14 000 Fass Inhalt! — zusammensteht, erfordern demgemäss ein Areal, das nach Zehntausenden von qm misst.

Auf diesen dem übrigen Warenverkehr entzogenen Plätzen pflegen übrigens auch die grossen Fasslager, Fassfabriken und Reparaturwerkstätten zu liegen, sodass eine solche Anlage mitunter eine imposante Grösse erreicht.

Aber auch schon die Fassläger der lokalen Grosshändler mussten eine relativ erhebliche Ausdehnung haben, umsomehr, da für die Hauptbedarfszeit, während der eine Zufuhr oft nur unter Schwierigkeiten möglich war, immer genügend Vorrat dasein musste. Da ausserdem bei diesen Lägern hohe Leckage unvermeidlich war, stellte sich die Lagerung schon an sich sehr teuer, jedenfalls verhältnismässig viel teurer als diejenige in Tanks.

Alle diese eben erwähnten Umstände wirkten zusammen, um den Petroleumhandel in der Hand verhältnismässig weniger Grossisten zu konzentrieren, zunächst in der der Importfirmen.

Als die Amerikaner daran dachten, ihr Produkt auf dem deutschen Markte einzuführen, stiessen sie zuerst auf grosse Schwierigkeiten. Niemand wollte sich mit dem feuergefährlichen und ekelhaften Steinöl, dessen Absatzfähigkeit man damals noch nicht entfernt ahnte, befassen. Erst nach längerem Zaudern entschlossen sich der Geestemünder Spediteur Wilh. A. Riedemann und die Bremer Firma Alb. Nic. Schütte & Sohn, Inhaber die Brüder Franz Ernst und Karl Schütte, die Vertretung zu übernehmen. Der Versuch glückte, und Millionen auf Millionen rollten den glücklichen Mitbegründern und genialen Leitern der Deutsch-Amerikanischen-Petroleum-Gesellschaft in den Schoss. Bald darauf kamen noch einige andere Firmen, Bremer und Hamburger, hinzu.

Der ganze Handel beschränkte sich naturgemäss zuerst nur auf das Fassengrosgeschäft. Die gefüllten Fässer kamen auf Seglern herüber, wurden im Hamburger und Bremer Hafen eingelagert und in Quantitäten von meist je mehreren hundert Fass an die grösseren binnenländischen Grossisten abgesetzt, die ihrerseits nicht immer schon direkt an die Detaillisten, oft erst noch wieder an kleinere Platzgrossisten ladungs- oder fassweise absetzten. Aus den Holzfässern in den Läden der Detaillisten

wurde das Oel dann endlich in die von den Kunden mitgebrachten Gefässe gefüllt.

Dies ist in rohen Umrissen das Petroleumgeschäft vor kaum 20 Jahren! Wie ganz anders jetzt! Radikale Aenderungen haben den Erwerb sehr vieler Existenzen ganz vernichtet oder doch erheblich geschmälert, ein ganzer blühender Handelszweig ist nahem Untergange geweiht, aber das Geschäft als solches nimmt von Jahr zu Jahr riesenhaftere Dimensionen an, trotz Gas, Elektrizität und Spiritusglühlicht. Die Gesamteinfuhr stieg beständig, von 320731 tons im Jahre 1880 auf 1106282 tons im Jahre 1903, also während dieser Zeit auf über das Dreifache. Auch der Bedarf pro Kopf steigt noch immer. Er betrug im Durchschnitt der Jahre

1866/70:	1,87 kg	1896/1900:	16,97 kg
1871/75:	3,75 »	1901:	16,89 »
1876/80:	5,40 »	1902:	16,87 »
1881/85:	8,54 »	1903:	17,37 »
1886/90:	11,61 »	1904:	17,35 »
1891/95:	14,82 »		

Petroleum ist ein Massenartikel κατ' ἐξοχήν. Grosse Qualitätsunterschiede sind, wie bereits eingangs erwähnt, nicht vorhanden. Reklame wäre bei der eigentümlichen Gestaltung des Zwischengrosshandels zwecklos gewesen. So blieb beim Zusammenprall der mächtigen Interessentengruppen im Kampfe um den Markt nichts anderes übrig, als möglichst billig zu verkaufen. An der Ware selbst konnte man aber wegen ihres sehr geringen spezifischen Eigenwertes unter normalen Verhältnissen nichts verdienen. Es blieb also nur ein Weg: Verbilligung des Transports durch Verkürzung des Weges vom Importeur zum Detaillisten. Durch den Zwischenhandel wurde die Ware übermässig verteuert. Seine Ausschaltung war einfach ein Gebot der Zweckmässigkeit, ja der Notwendigkeit. Die Marksteine auf dem Wege von dem eben geschilderten Verhältnis bis zum heutigen sind also die folgenden: Verbilligung des Transports an sich, Verminderung der Leckage, Ausschaltung des Zwischenhandels. Zunächst musste man sein Augenmerk auf ersteren richten, um sich erst einmal eine geeignete Operationsbasis zu schaffen.

Wie man, zuerst in Amerika, den Transport des Oeles in Holzfässern verliess und diese durch eiserne Emballagen ersetzte, wie man Tanks, Tankschiffe, Röhrenleitungen baute, ist schon kurz erwähnt worden. In Deutschland machte man sich die drüben gemachten Erfahrungen bald zu nutze: schon 1886 liefen die

ersten eisernen Kesselwagen, die Riedemann und Schütte hatten erbauen lassen. Ein grosser Ausbau ihres Wagenparkes erfolgte 1890 nach ihrem Eintritt in die Deutsch-Amerikanische Petroleum-Gesellschaft. Sodann wurden im Binnenlande an grösseren günstig gelegenen Handelsplätzen grosse Reservoire erbaut, eiserne, zylindrisch geformte Behälter, die ein Quantum von 14 000 Barrels fassen konnten. In diese wurde jetzt das durch die rund 7500 tons fassenden Seetankdampfer herübergeschaffte Oel, nachdem es durch Flusstankschiffe oder Leichter stromaufwärts transportiert war, durch Maschinenkraft hineingepumpt. Solche grössere Niederlagen bestehen jetzt in allen Hauptumschlagsplätzen, in Stettin, Küstrin, Posen, Neusalz a. O., Breslau, Stralsund, an der Elbe ausser in Hamburg in Harburg, Magdeburg, Rosslau, Riesa und Dresden, in Berlin, in Geestemünde, Nordenham, Duisburg, Düsseldorf, Bendorf, Mannheim, Frankfurt a. M., Strassburg, Basel, Hüningen. Der Transport geschieht während des ganzen Jahres, meist jedoch im Sommer und Herbst, wo die Flüsse eisfrei sind und die Zeit des geringeren Konsums ist, die Arbeitskräfte also anderweitig nicht so in Anspruch genommen sind. Gegen Oktober hin sind die Tanks dann alle möglichst gefüllt.

Einen wie enormen Vorteil dieses System gegenüber einer nicht durch ein leistungsfähiges Netz von Inlandslägern gestützten Gesellschaft bietet, war besonders 1904 ersichtlich. Wie erinnerlich, zeichnete sich dies Jahr durch eine früh einsetzende und ungewöhnlich lange dauernde Periode grosser Trockenheit und niedrigen Wasserstandes aus. Die Binnenschiffahrt wurde in weitestem Umfange lahmgelegt. Als hiervon mit am schwersten getroffen, greife ich Sachsen heraus. Die Läger der Deutsch-Amerikanischen-Petroleum-Gesellschaft (»D.-A. P.-G.«) in Rosslau und Riesa waren infolge weitsichtiger Transportpolitik zum Bersten gefüllt, während die derzeit schärfste Konkurrenz, die Pure Oil Co., ihr kleines Riesaer Lager vollständig geräumt hatte und sich nun vor die Notwendigkeit gestellt sah, sich Oel aus den Hafenplätzen zu verschaffen. Der Leichterverkehr auf der Elbe hatte eingestellt werden müssen, der Landtransport blieb der einzige Weg. Tausende von Fässern gingen leer nach Stettin und wurden von dort aus (25% Tarafracht!) gefüllt wieder versandt, und ihre Zisternen holten das Oel aus Stettin, Hamburg, Ludwigshafen und gingen von dort wieder nach Leipzig, Chemnitz etc. zurück. Wie grosse Frachtdifferenzen in Frage kommen, möge folgende Zu-

sammenstellung zeigen.

Nach freundlicher Mitteilung einer grossen Binnenschiffahrtsgesellschaft beträgt die Kahnfracht für Petroleum (in Tankkähnen) von Hamburg nach Rosslau 12, nach Dresden 15 Pfg. p. 100 kg. Dazu kommen noch etwa 15 bez. 25 Pfg. p. 100 kg Schlepplohn. Also käme eine Gesamtfracht von 27 Pfg. p. 100 kg von Hamburg nach Rosslau heraus, welcher Satz sich jedoch für die D.-A. P.-G. noch etwas ermässigen dürfte, da diese eigene Kähne besitzt. Demgegenüber beträgt die

Zisternenfracht (10 000 kg) Hamburg/Rosslau	Mk. 1.96 p. 100 kg
Fässerfracht bei Doppelladungen (56 Fass)	» 2.45 » » »
» » » (28 »)	» 2.82 » » »

Die Pure Oil Co. musste also pro 10 tons — Zisterne mehrere hundert Mark Mehrkosten an Fracht bezahlen! Aber nur so war es ihr möglich, die Abforderungen auf laufende Schlüsse, wenigstens in der Hauptsache, zu befriedigen. Lokoverkäufe konnten überhaupt nicht gemacht werden, Schlüsse nur auf späte Lieferung. Mehrfach kaufte sie durch Strohmänner von der D.-A. P.-G. Diese Kalamität dauerte bis in den Winter hinein und hatte natürlich für die Pure Oil Co. die nachteiligsten Folgen.

Nachdem einmal die grossen Binnenläger errichtet waren, waren die Inlandsgrosshändler auf Bezug von diesen angewiesen. Ab Seehafen konnten sie oft nicht mehr kaufen, weil ihnen die billige Transportmöglichkeit nicht zu Gebote stand, da die Frachtdifferenz die Einstandkosten so sehr in die Höhe schraubte, dass eine Konkurrenz gegen ab einem solchen Inlandslager kaufende Händler meist ausgeschlossen war. Der Bau von eigenen Kesselwagen oder gar Tankkähnen verbot sich von selbst. Auch wenn der Grosshändler die Fässer auf dem Wasserwege gehen lässt, kommt er schlechter weg als die Gesellschaft. Denn einmal muss er die von den Schiffahrtsgesellschaften geforderten Sätze bezahlen, sodann findet er nicht immer rechtzeitig einen Leichter, der Petroleum mitnimmt, denn die gesetzlichen Bestimmungen über den Wassertransport grösserer Petroleummengen sind ziemlich peinlich. Aber wenn er auch ein Schiff findet, so muss er doch immer mehr Räume mieten, als er eigentlich gebraucht, aus dem einfachen Grunde, weil Petroleum nicht nahe an andere Güter verstaut werden darf. Diese ziehen entweder den Geruch an oder leiden unter der unausbleiblichen Leckage. Die D.-A. P.-G. dagegen kann als alleinige Verfrachterin den ihr zur Verfügung

stehenden Schiffsraum voll ausnutzen und ist durch ihren eigenen Schiffs- und Wagenpark in den Stand gesetzt, nach und nach in den Sommer- und Herbstmonaten die grossen Binnenläger und aus diesen, auch immer rechtzeitig, die kleineren Läger an den einzelnen Tankbetriebsstationen zu füllen. Im Winter werden die Zisternen mehr für Grossisten gebraucht. Die Auffüllung der in den kleinen Tanks für den eigenen Betrieb lagernden Mengen kann aber unter diesen Umständen dann meist so lange hinausgeschoben werden, bis die Zisternen wieder frei sind. So kommt die D.-A. P.-G. mit einem verhältnismässig sehr kleinen Wagenpark aus — etwa eine Zisterne für jede Tankbetriebsstelle, im ganzen etwa 750 Stück (nach freundlicher Angabe der D.-A. P.-G.).

Von grossem Einfluss ist ferner die Leckage. Auch die bestgearbeiteten Fässer leiden durch die Witterung. Die Reifen springen, die Fugen lockern sich, und ein oft sehr hoher Prozentsatz des Inhalts geht verloren. Die D.-A. P.-G. dagegen ist durch den Transport in Tankkähnen vor solchen Verlusten geschützt. Auf jeden Fall ist das Untergewicht unverhältnismässig viel kleiner und dürfte, bei einem Transport von Hamburg nach Dresden z. B., nicht mehr als höchstens $^1/_2$ % betragen gegen das Mehrfache beim Fassversand. Durch längeres Lagern in Fässern löst sich auch häufig der Leim. Das Oel wird trübe. Es klärt sich zwar grösstenteils durch Lagern wieder, ein nicht unerheblicher Prozentsatz bleibt hierbei jedoch stets verloren.

Was zuletzt die Ausschaltung der Grosshändler anbelangt, so wurde die D.-A. P.-G. auf einem ganz natürlichen Wege dazu gedrängt. Sie ist wohl eine künstlich beschleunigte, davon abgesehen aber eine geradezu notwendige Folge der Entwicklung.

Im grossen und ganzen hatte die Gesellschaft das übermässig teure Holzfassgeschäft schon abgeschafft: sie hatte die Segler durch Tankdampfer ersetzt (bezog also keine Holzfässer mehr aus Amerika), hatte eiserne Kesselwagen gebaut, errichtete überall Tanks. Andererseits füllten auch schon vielfach die Kleinhändler das fassweise gekaufte Oel in eigene eiserne Pumpbehälter. Die einzigen, die also noch Holzfässer gebrauchten, waren die lokalen Grosshändler. Nun war die D.-A. P.-G. die einzige Gesellschaft, die eigene Fassfabriken hatte. Die Herstellungskosten eines Fasses sollen sich auf rund 5.50 Mk. stellen. Durch den Verkauf von Fassöl ging das Fass in das Eigentum des Käufers über. Die andern Gesellschaften waren also in der Lage, es von diesem

zu erwerben, und zwar zu einem billigeren Preise (Mk. 4.75 bis höchstens Mk. 5.40 im Durchschnitt), obwohl es jetzt besser war als neu. Denn neue Fässer halten beim ersten Transport schlecht; erst nach zwei-, dreimaliger Verfrachtung und Verböttcherung kann man sie als »gut« bezeichnen. Also hatte die D.-A.-P.-G. ausser der Mühe der Herstellung, ausser ihren tatsächlichen Verlusten an den Fässern selbst noch die höhere Leckage zu tragen. Ganz natürlich war es, dass sie auf Abhilfe sann. Jetzt hat sie ihre Geestemünder Fassfabrik schon seit längeren Jahren stilliegen und kauft die Fässer grossenteils nur noch auf dem Markte zusammen.

Dass der selbständige Inlandsgrossist gegen den oben geschilderten grossartig funktionierenden und rationell arbeitenden Betrieb der D.-A.-P.-G. nicht aufkommen konnte, ist klar. Er machte deshalb aus der Not eine Tugend und kaufte nur mehr ab einem der grossen Inlandsläger. Dadurch geriet er allerdings in ein ziemlich festes Abhängigkeitsverhältnis zur D.-A.-P.-G. oder richtiger gesagt, lieferte sich ihr auf Gnade und Ungnade aus. Denn wenn er, wie der sächsische Grossist, z. B. »ab Rosslau, Riesa, Dresden« kaufte, so brauchte er naturgemäss kleinere Quanten abzunehmen, als er bei direktem Bezuge »ab Bremen—Hamburg« abgenommen haben würde. Er kaufte nicht mehr so viel Ware auf Vorrat, sondern rief sie nach Bedarf ab. Bald war er garnicht mehr auf grössere Bezüge eingerichtet, bezog in geliehenen Zisternenwagen, geliehenen Eisenfässern, kurz, gab seine selbständige Stellung ganz unmerklich auf. Wenn die D.-A.-P.-G. ihn nicht schon vorher in ein bestimmtes festes Verhältnis zu sich gebracht hatte, so hatte sie jetzt gewonnenes Spiel; wie die Entwicklung der Tatsachen gezeigt hat, hat sie sich diese Blösse der Grosshändler auch nutzbar gemacht. Hatte sie doch jetzt eine Waffe in der Hand, der jene nicht gewachsen waren.

Zur Kaltstellung der sich ihr geneigter zeigenden Grosshändler standen der D.-A.-P.-G. zwei Wege offen. — Handelte es sich um grosse, alteingeführte Firmen, so kaufte sie diese oder wenigstens deren Petroleumgeschäft in nicht seltenen Fällen einfach auf, wie dies z. B. bei einem bedeutenden früheren Leipziger Grosshändler geschah. Der Absatz der aufgekauften Firmen ging natürlich, weil absichtlich herbeigeführt und der D.-A.-P.-G. zugeschoben, rapid zurück. Andererseits war es dieser möglich, durch die aufgekaufte Firma, deren Name vorläufig bestehen

blieb, auch mit solchen Händlern Geschäfte zu machen, die von ihr selbst nichts wissen wollten.

Mit den kleineren Zwischenhändlern machte man weniger Umstände. Man liess ihnen die Wahl, ob sie einen Vertrag eingehen wollten oder nicht. Verhielten sie sich ablehnend, so mussten sie ihren Absatz hoffnungslos schwinden sehen, ohne irgend eine Entschädigung dafür zu erhalten. Die Einsichtigeren entschlossen sich daher meist zu einem Vertrag, der ihnen wenigstens für einige Jahre eine angemessene Ausfallentschädigung bot und ihnen obendrein gewisse kleine Vorteile beim Einkauf sicherte. Die Mindestverkaufspreise waren ihnen vorgeschrieben, Mehrforderungen durften sie stellen. Das Resultat solcher Abmachungen liegt auf der Hand: die Grosshändler wurden zu einem willenlosen Werkzeug der D.-A.-P.-G. Versuchten sie wirklich einmal die Fesseln abzustreifen, so wurden sie durch eine brutale Preispolitik bald mürbe gemacht. Ein Kampf ist für sie, da sie keinen festen Rückhalt haben und ihr Absatzgebiet beschränkt ist, auf die Dauer aussichtslos. Um so mehr, da ihn die D.-A.-P.-G., wenn auch unter augenblicklichen eigenen Verlusten, ausfechten m u s s. Hat sie doch an der Vernichtung des Zwischenhandels ein vitales Interesse.

Bislang war immer nur von der D.-A.-P.-G. die Rede. Sie ist bei weitem die bedeutendste in Deutschland arbeitende Petroleumgesellschaft, operierte am ersten mit solchen Verträgen, und ihr Vorgehen ist für die andern Gesellschaften typisch. Das Verhältnis dieser Gesellschaften zu einander ist später noch zu besprechen.

In ausgedehnter Weise brachte auch die Schwestergesellschaft der D.-A. P.-G., die Mannheim-Bremer-Petroleum-Aktiengesellschaft, solche Verträge zur Anwendung. Sie erregten s. Zt., als zuerst etwas darüber in die Oeffentlichkeit drang, einen solchen Sturm der Entrüstung, dass sie — 1897 — sogar zu einer Interpellation im Reichstage Veranlassung gaben. Die Folge war, dass einige verfängliche Klauseln beseitigt wurden, sonst aber alles beim alten blieb.

Bemerkenswert ist, dass die Fesselung des freien Handels nicht allein von den beiden eben erwähnten Gesellschaften, sondern in ganz ähnlicher Weise auch von den anderen grossen Importfirmen angestrebt wird. Selbst die Pure Oil Company, die, weil »unabhängig«, von den enragierten »Monopolgegnern« ge-

wöhnlich als der weisse Rabe hingestellt wird, verpflichtet die von ihr kaufenden Grossisten durch Geheimverträge. Im § 1 eines solchen Vertrages heisst es: »Die Firma N. N. verpflichtet sich, Petroleum nur von der Pure Oil Co. zu beziehen . . . sowie weder direkt noch indirekt ausser mit der Pure Oil Co. mit Petroleum zu handeln«. Der § 6 enthält folgende Bestimmung: »Die Firma N. N. hat an allen Plätzen zum gleichen Literpreise zu verkaufen, den die Konkurrenz in H. für Lieferung ex Strassentankwagen notiert. Unter keinen Umständen darf die Firma N. N. ohne die schriftliche Genehmigung der Pure Oil Co. unter diesem Literpreise verkaufen«. Als Aequivalent erhält N. N. 90/120 Mk. pro Zisterne à ca. 10 000 kg.

In sozial-ethischer Hinsicht ist dieses Verschwinden eines ehemals blühenden Handelszweiges gewiss sehr bedauerlich, aber objektiv volkswirtschaftlich betrachtet ist es nur das Abschneiden eines überflüssigen und unnütz Säfte verzehrenden Astes vom Stamm. Jeder Zwischenhandel verteuert die Ware. Dieser Uebelstand spricht besonders bei einem Massenkonsumartikel, der auch dem kleinsten Haushalt unentbehrlich ist, mit. Schon deshalb ist er theoretisch sehr angreifbar. Dass er es auch in der Praxis ist, beweist die ganze moderne Entwicklungsgeschichte; man denke nur an den Reis- und Kohlenhandel. Die Ausmerzung tut weh, kann aber nicht umgangen werden. Der vielverteidigte und vielbeklagte Petroleumzwischenhandel steht nur wegen der eigenartigen Verhältnisse des Artikels im Vordergrund des Interesses, ist aber für viele andere Zweige des Zwischenhandels typisch. Ja, es ist leider Tatsache, dass aus denselben Gründen nicht nur die »zweite Hand«, sondern der ganze Handel bei der jetzigen Gestaltung des Wirtschaftslebens zurückgehen muss.

Dass es bei den bedeutenderen Firmen, die sich der D.-A.-P.-G. nicht so ohne weiteres ergeben wollten, ohne harten Kampf nicht abging, ist selbstverständlich. Der schärfste Kampf dieser Art fand in der ersten Hälfte der 90er Jahre gegen den mit den wenigen outsiders in Amerika in Verbindung stehenden Mannheimer Importeur Philipp Poth und gegen die gleichfalls mit den noch unabhängigen amerikanischen Produzenten arbeitenden Bremer Grosshändler Rassow, Jung & Co. statt. Doch auch diese beiden Firmen mussten, wenn auch erst nach verzweifelter Gegenwehr, 1896 die Waffen strecken und gingen in der Mannheim-Bremer-Petroleum-A.-G. (»M.-B.-P.-A.-G.«) auf, deren Hauptaktienstock

und damit Kontrolle die St.-O.-C. übernahm. Zwar führte die M.-B.-P.-A.-G. noch mehrere Jahre gegen die D.-A.-P.-G. einen »Kampf«; nach den Flugblättern äusserst erbittert, war er in Wirklichkeit nur ein Scheinkampf. Denn beide Gesellschaften hatten genau abgegrenzte Verkaufsgebiete, verständigten sich genau über die Preise etc., arbeiteten auch sonst nach einem durchaus einheitlichen Plane. Die führende Rolle hierbei fiel der D.-A.-P.-G. zu.

Mit der Angliederung dieser letzten grossen deutschen Importeure bekam die D.-A.-P.-G. fast das ganze Geschäft in die Hand und besass damals unbestritten das »Monopol«.

b) Der Strassenwagenbetrieb.

Nachdem der Grosshandel im grossen und ganzen niedergeworfen war, entbrannte der Kampf schärfer gegen andere Gegner.

Als solche kamen damals in erster Linie die Russen in Betracht. Nobel und Rothschild waren 1893 zu einer Verständigung gekommen und suchten nun, durch innere Kämpfe nicht mehr behindert, ihre Ueberproduktion auf den deutschen Markt zu werfen. Nobel hatte schon 1884 zur Organisation seines Exportgeschäfts in Deutschland die Deutsch-Russische Naphta-Import-Gesellschaft (»D.-R.-N.-J.-G.«) gegründet. Dieser gelang es Mitte der 90er Jahre, durch billige Offerten der D.-A.-P.-G. ein grosses Gebiet zu entreissen. Machte diese 1897 noch $^9/_{10}$ des ganzen Geschäfts, so änderte sich das Bild seit diesem Jahre völlig. Gegen 469 447 tons 1897, sank ihr Absatz bis 1903 auf 353 945 tons, ging also um 115 502 tons = rund 25 % zurück, während in der gleichen Zeit der Absatz der andern Gesellschaften von 55 891 auf 263 124 tons, d. h. um rund 500 %, stieg. Den Löwenanteil hieran hatte die D.-R.-N.-J.-G.; die Oesterreicher und die Rumänen importierten nur wenig, von der geringen deutschen Produktion ganz zu schweigen.

Das Gegenmittel, zu dem die D.-A.-P.-G. griff, um das Geschäft wieder an sich zu reissen, war ein eigenartiges und beispiellos kühnes: sie fasste den Entschluss, die Zwischenhändler jetzt ganz zu übergehen und direkt an die Detaillisten zu verkaufen. Zu dem Zwecke wurden überall auf den Eisenbahnstationen unterirdische Tanks von 25 oder 50 tons Inhalt eingebettet, in die hinein das von Eisenbahnkesselwagen aus den grossen Tanks an den Verladestellen geholte Oel entleert wird.

Ein Ueberpumpen ist nicht nötig, denn die Zisternen bleiben auf dem Geleise stehen, und innerhalb einer halben Stunde entleert sich ihr Inhalt durch einen Verbindungsschlauch ohne einen Tropfen Verlust durch eigenes Gefälle in den tiefer liegenden Tank. Aus diesem wird das Oel durch eine Handpumpe in die 1500 bis 3000 Liter fassenden Strassentankwagen übergepumpt, die es den Händlern im Umkreise von etwa 20 km regelmässig zufahren und es in die in ihren Läden gegen eine geringe Montagegebühr, oft ganz gratis aufgestellten eisernen Pumpbehälter (125 bis 1000 Liter Inhalt) schütten. Das Mindestquantum, das abgegeben wird, ist 20 Liter. Der genau justierte automatische Kontrollapparat des Wagens und die geaichten Transportkannen gewährleisten eine fast absolute Massgenauigkeit. — Ganz Deutschland wurde in genau abgegrenzte Bezirke eingeteilt und für einen jeden am liebsten ein früherer mit der Kundschaft bekannter Grosshändler, sonst ein Spediteur, als »Provisionsvertreter« bestellt. Er erhält von seiner Hauptstelle die genauesten Direktiven über Preise, Verkaufsmodus u. s. w. und muss sich, bei hoher Konventionalstrafe für jeden Kontraventionsfall, verpflichten, ohne Genehmigung der D.-A. P.-G. nicht über seinen Rayon hinaus zu verkaufen. Um ihn mehr für das Geschäft zu interessieren, erhält er keinen festen Satz, sondern eine kleine Vergütung für jedes verkaufte Liter, wogegen er sämtliche direkte Unkosten nach Anlieferung des Oeles zu tragen hat. Als Provisionssatz geben *Brackel-Leis* (S. 378) $^1/_6$—$^1/_4$ Pfg. pro Liter an. Meine Erkundigungen bei mehreren solchen Provisionsvertretern ergaben dagegen, dass sie $^3/_4$—1 Pfg. auf jedes in der Stadt bez. dem Wohnorte selbst, $1\,^1/_4$—$1\,^1/_2$ auf jedes in der Umgegend abgelieferte Liter Petroleum erhalten. Da die Bezirke alle eine gewisse Grösse haben, so erscheint dieser Satz ganz angemessen.

Immer je 40—50 solcher Bezirke sind einer Hauptstation (in Sachsen sind es Dresden, Chemnitz und Leipzig, dann im weiteren Umkreis Breslau, Berlin, Magdeburg, Erfurt, Kassel und Nürnberg) unterstellt, die ihrerseits wieder straff und einheitlich von Hamburg, der Zentralstelle für ganz Deutschland, geleitet werden. So ist das ganze Reich von einem starken, engmaschigen Netz überspannt, und e i n e Hand bestimmt die Politik vieler Hunderte von Unterstellen. Noch 1902 hatte *Schneider* (»Der Petroleumhandel«, S. 83) den direkten Verkauf an die Detaillisten für eine Unmöglichkeit erklärt. Die Tatsachen haben glän-

zend das Gegenteil bewiesen. Nach Schätzung von Fachleuten werden in Sachsen etwa 75 % des Gesamtabsatzes aus Strassenwagen verkauft. Für Nordwestdeutschland dürfte eine höhere Quote sich ergeben, während sich in den Gegenden, wo der »Tankbetrieb« noch nicht lange eingerichtet ist, das Verhältnis auf etwa 6 : 4 zugunsten des Tankbetriebes stellen wird.

Die Einführung des Tankbetriebs begegnete naturgemäss zuerst manchen Schwierigkeiten, die teils auf der Skepsis, um nicht zu sagen Antipathie, der Behörden, teils auf engherziger Auslegung veralteter, aus der Zeit des Anfangs des Petroleumhandels stammender gesetzlicher Bestimmungen beruhten. Letztere waren, z. T. bis in die neueste Zeit, wie u. a. in Sachsen-Altenburg, wo das Gesetz von 1866 bis Mitte 1904 gültig war, mehr auf den Verkauf eines gefährlichen Medizinalartikels als auf den eines notwendigen Massenverbrauchsgutes zugeschnitten. Bestimmten sie doch z. B., dass in Verkaufslokalen Petroleum nur in Quantitäten bis höchstens 50 Pfd., in feuersicheren, durch hohe steinerne Schwellen geschützten Kellern nur in Mengen bis 400 Pfd. gelagert und aufbewahrt werden durfte. Solche Bestimmungen — in anderen Ländern waren sie ähnlich — waren bei dem rasch steigenden Konsum bald einfach nicht mehr einzuhalten und mussten durch zweckentsprechendere ersetzt werden. So setzte Preussen 1902/03 das für Verkaufsräume zulässige Höchstquantum auf 600 kg hinauf »bei Verwendung metallener mit Hahn versehener Abfüllvorrichtungen, die durch Pumpvorrichtung mit Vorratsfässern in Verbindung stehen«. Sachsen-Weimar und andere mitteldeutsche Staaten erliessen kurz darauf ähnliche Bestimmungen. Mitte 1904 folgte das lange rückständig gebliebene Sachsen-Altenburg; März 1905 wurden die neuen Vorschriften für das Königreich Sachsen publiziert, die in den Verkaufsräumen die Aufbewahrung eines Quantums von höchstens 750 kg gestatten. Bei Verwendung »von mit explosionssicheren Verschlüssen und Abfüllvorrichtungen versehenen Behältern« dürfen insgesamt bis zu 1200 kg vorrätig gehalten werden.

Im grossen und ganzen sind die Verordnungen den modernen Verhältnissen jetzt angepasst, doch wäre ihre Erweiterung, besonders die Erleichterung des Kleinverkaufs, noch dringend zu wünschen. Denn grosse Geschäfte, wie z. B. einige Geschäftsstellen des Konsum-Vereines Leipzig-Plagwitz, kommen zu Zeiten mit einem Vorrat von 750 kg vom einen bis zum nächsten regu-

lären Bedienungstage nicht aus. Allerdings geht die Feuerpolizei, was anzuerkennen ist, nicht rigoros vor. Soviel mir bekannt, ist diese Angelegenheit übrigens dem deutschen Feuerwehrtage unterbreitet worden; die Regierungen stellen jetzt Erhebungen darüber an, wie eine einheitliche Regelung der Lagerverhältnisse unter Hinaufsetzung der Höchstmengen und unter Erleichterung der Bedingungen erfolgen kann.

Mannigfachen Schwierigkeiten anderer Art begegnete die Einführung des Tankbetriebes bei der Gewerbepolizei. So konstruierte man aus dem zwecks Vermeidung der Klippe des Hausiergesetzes von den Händlern vor dem ersten Bezug zu unterschreibenden Formular (bei der D.-A. P.-G.: »Ich ersuche Sie, auf Ihren Tankwagentouren bei mir vorzufahren und mir meinen jedesmaligen Bedarf an losem Petroleum in Ihren bei mir aufgestellten Lagerbehälter zu liefern«) einen »Gewerbebetrieb im Umherziehen« (G.O. § 55, 2), dessen Ausübung, Petroleum betreffend, reichsgesetzlich verboten ist. Die höhere Instanz (2. Strafkammer, Dresden, 6. Dezember 1902) kam jedoch in richtigerer Auslegung des § 55, 1 G.O. zu einem anderen Resultat und erklärte die Ablieferungen aus Strassenwagen als Ausführung einer allgemeinen vorgängigen Bestellung.

Im Königreich Sachsen[1]), verschiedentlich auch anderswo (Bayern) hat man den eigentlichen Tankwagenbetrieb als zu feuergefährlich, den Strassenverkehr hindernd und die Strassen verunreinigend überhaupt verboten. Diese Massregel ist wohl lediglich gegen die D.-A. P.-G. gerichtet, die als die erste den Strassenwagenbetrieb in Sachsen einrichtete. Hätte eine andere Gesellschaft damit begonnen, so würde diese Bestimmung schwerlich ergangen sein. Der Vertrieb geschieht hier jetzt durch sogenannte »Ambulanzwagen«, d. h. das Oel wird nicht wie anderswo aus dem Strassenkesselwagen vor dem Verkaufslokal der Händler abgefüllt, sondern die geaichten 20 Liter fassenden Kannen werden schon auf der Anlage gefüllt, plombiert und dann durch Kannenwagen den Händlern ins Haus gebracht. Wieso diese Art des Vertriebes reinlicher sein soll als die verbotene, ist eigentlich nicht klar. Im Gegenteil verlieren die Kannen durch das Schütteln häufig etwas Oel und müssen vom Kutscher auf der Strasse nachgefüllt werden.

---

1) Verfügung der Kgl. Kreishauptmannschaft Leipzig vom 2. Sept. 1903.

Ende 1905 wurde übrigens im Süden des Königreichs Sachsen, in der Amtshauptmannschaft Schwarzenberg, und Anfang 1906 auch in andern Bezirken das Verbot des Fahrens mit Tankwagen wieder aufgehoben. Es ist nicht ausgeschlossen, dass dies auf die Vorstellungen der Petroleum-Produkte A.-G., der Gegnerin der D.-A. P.-G., oder der P.O.G. hin geschah, da diese Gesellschaften schon damals sich rüsteten, mit dem Strassenwagenbetrieb in jener Gegend gleichfalls vorzugehen. 1906 nahmen ihre Absichten feste Formen an.

c) Für und Wider.

Die Einführung des Tankbetriebes war der Todesstoss für die wenigen noch im Petroleumhandel tätigen Grossisten. Die den Kleinhändlern gebotenen Vorteile gegenüber dem früheren Bezug in Fässern lagen so klar auf der Hand, dass schon eine tüchtige Dosis geschäftlicher Kurzsichtigkeit oder Hass gegen Neuerungen dazu gehörte, sie zu übersehen.

Insbesondere hatten die Detaillisten jetzt die Sicherheit, nicht übervorteilt zu werden. Ganz abgesehen davon, dass sie früher »rein amerikanisches Oel« kauften und in nicht seltenen Fällen anstatt dessen in Wirklichkeit ein Mischöl erhielten, gaben ihnen der direkte Bezug, die automatische Kontrolluhr des Tankwagens und die geaichten plombierten Kannen beim Kannenwagen-Betriebe die Gewähr, das gekaufte Quantum reines Oel auch tatsächlich zu erhalten. Beim Fasshandel war dies ganz anders gewesen. Da steckte der Gewinn des Zwischenhändlers nur zum Teil in der Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis; zum Teil steckte er auch in der Art der Berechnung. Besonders wenn das Fass über Land transportiert werden musste, krähte kein Hahn darnach, ob das fakturierte mit dem wirklichen Gewichte auch übereinstimmte. Untergewicht entstand eben auf dem Transport. Sodann war die Füllung des Fasses von Einfluss. Die zum Abzug gebrachte Tara betrug stets 20 % des Bruttogewichts. Die vollen Fässer haben ein Durchschnittsgewicht von etwa 180 kg brutto, also von 144 kg netto. Wurde aber, was häufig vorkam, das Fass, dessen Eigengewicht ja leicht festzustellen ist und in diesem Falle mit 40 kg angenommen sei, genau bis zu z. B. 180 kg gefüllt, so war das zur Berechnung gelangende Nettogewicht 144 kg, während der wirkliche Inhalt nur 140 kg war. Die Differenz von 4 kg war Reinverdienst des Verkäufers.

Als weitere Vorteile des Tankbetriebes gegenüber dem früher üblichen Fassgeschäft sind zu erwähnen, dass die Leckage, die, besonders im Sommer, oft viele Prozent ausmachte, ganz fortfiel, desgleichen die Verunreinigung und Trübung des Oeles durch den zur Verböttcherung der Fässer gebrauchten Leim. Ferner brauchten die Händler sich keinen Abfüllapparat auf eigene Kosten mehr anzuschaffen, sondern dieser wurde ihnen gratis gestellt. Die Anlieferung erfolgte in kurzen Zwischenräumen, in jeder gewünschten Menge und durchaus regelmässig. Kleinere Händler hatten nicht wie früher nötig, ein ganzes Fass, womit sie vielleicht den ganzen Sommer reichten, auf einmal zu nehmen, sondern brauchten sich nur 20 Liter einschütten zu lassen. Ausserdem wickelte sich der Detailverkauf an die Kundschaft viel reinlicher und pünktlicher (»ich möchte fast sagen: elegant« — Posadowsky im Reichstag in der Sitzung vom 10. Dezember 1897) ab.

Da so die Aufnahme des Petroleumverkaufs ganz wesentlich erleichtert wurde, hat sich die interessante Folgeerscheinung gezeigt, dass sich seit einigen Jahren die Zahl der Petroleum führenden Krämer ganz ausserordentlich vermehrt hat. Klempner, Grünwarenhändler, ja selbst Bäcker und Fleischer verkaufen jetzt Petroleum. In Leipzig wurden im Juli 1904, zwei Monate nach Eröffnung des Tankbetriebes, etwa 1750 Händler festgestellt. Bereits im Herbst des Jahres 1905 war die Zahl um rund 300 gewachsen! Viele davon verkaufen pro Jahr ganze eins, drei, fünf Fass, verdienen also kaum den Namen »Händler«. Sie alle werden direkt bedient. Sie alle haben etwas Privatkundschaft, die den grösseren Detaillisten verloren geht. Obwohl Anhänger der Gewerbefreiheit, halte ich es, wenngleich es vom Standpunkte der Gesellschaften aus wohl richtig ist, für ungesund, solche Kellerhändler kleinsten Kalibers zum Einführen des Petroleums zu ermuntern. An jedem Quartalswechsel tauchen Dutzende neuer Geschäfte auf, während fast ebensoviele »das Geschäft aufgeben«. — Das Wachstum der Zahl gerade der kleineren Händler mag neben dem Umstand, dass die Aufnahme des Petroleumverkaufs überhaupt keine Installationskosten mehr erfordert, auch darauf zurückzuführen sein, dass die Reisenden jetzt, wo alles »eingerichtet« ist, nicht mehr so viel neue Kunden gewinnen können wie früher und dass sie, um überhaupt mit »Anschlüssen« aufwarten zu können, solche Höker zur Einführung des Oeles zu bewegen suchen.

Als Durchschnittsbedarf eines Petroleumhändlers sind etwa 20 Fass jährlich anzunehmen. Die grössten Händler brauchen für ihr Ladengeschäft 200—300 Fass, Konsumvereine natürlich mehr, so der Leipzig-Plagwitzer Verein über 8000 Fass. Im grossen und ganzen konnte man sonst rechnen, dass auf je 200 Einwohner ein Petroleumhändler kam. Jetzt dürfte man die Zahl schon verringern müssen (190 : 1?)[1]).

Ein volkswirtschaftlicher Vorteil anderer Art, den die Aufnahme des direkten Verkaufs an die Detaillisten mit sich brachte, ist die Beseitigung des Borgunwesens. Während es früher häufig genug vorkam, dass die Grossisten ihren Kunden 4 Monat Ziel einräumten und sich dann erst noch mit einem Wechsel begnügen mussten, verlangen jetzt sämtliche Gesellschaften cash down. Nur in Ausnahmefällen wird bis zur nächsten Lieferung gestundet. Eine sehr gesunde Praxis.

Bei Einrichtung des Tankbetriebes wurden mit den noch existierenden Grossisten — ich gebrauche dies Wort für Zwischenhändler, weil es ein petroleumtechnischer Ausdruck ist — Verträge geschlossen, derart, dass sie das Oel mindestens zu den von der Gesellschaft an den einzelnen Plätzen offiziell geforderten Preisen verkaufen mussten und darauf als Vergütung für den erlittenen Minderabsatz drei Jahre lang eine kleine Ausfallentschädigung erhielten; also Verträge in ganz ähnlicher Weise wie die S. 62 oben geschilderten, nur auf den Tankbetrieb bezogen.

Aus den angeführten Gründen fand der Strassenwagenbetrieb so schnellen und allgemeinen Anklang, dass der Zwischenhandel, von verschwindenden Ausnahmen abgesehen, jetzt ausgeschaltet ist.

Nun hat man oft behauptet, nach Niederwerfung der Grossisten werde die D.-A. P.-G. an die Ausschaltung auch des Kleinhändlers gehen, den Verkauf an die Konsumenten unmittelbar bewerkstelligen und so den sogenannten »Vertrieb von der Quelle bis zur Lampe« in ihrer Hand vereinigen, ja sie habe dies schon von vornherein im Auge gehabt. Die Behauptung erscheint in dieser Form nicht richtig. Als Grund für Aufnahme des Tankbetriebes überhaupt gibt die Gesellschaft, wohl mit Recht, den

1) Bemerkenswert ist, dass die Zahl der Händler auf dem Lande und in kleineren Städten prozentual viel höher ist als in grösseren Städten. So kommen in kleineren Städten auf einen Petroleumhändler ungefähr 150—175 Einwohner, in Dessau ungefähr 200, in Halle 225, in Leipzig 250.

Rückgang ihres Absatzes an. Sonst hatte sie eigentlich auch keine Veranlassung, eine solche fundamentale, äusserst kostspielige und dabei zu Anfang noch nicht einmal sichere Aussicht auf Erfolg bietende Aenderung zu treffen. Dass natürlich die höheren Kosten des Fassgeschäfts (nachträglich, als man schon Erfahrungen gesammelt hatte, berechneten *Brackel-Leis* (S. 380) eine Differenz von Mk. 2.22 per 100 kg zugunsten des Tankbetriebes) und seine Umständlichkeit auch mit zu diesem Entschluss beitrugen, ist selbstverständlich. Vollends den direkten Verkauf an die Konsumenten hat die D.-A. P.-G. mehrmals öffentlich mit aller Bestimmtheit als nicht in ihrer Absicht liegend erklärt. Es ist wohl anzunehmen, dass sie dies nicht gewagt haben würde, wenn sie sich doch mit dem Hintergedanken der Uebergehung und Ausschaltung auch der Kleinhändler trüge. Am genauesten hat sie m. W. ihre Gründe und Absichten präzisiert in einer unterm 7. März 1904 an das Königlich Sächsische Ministerium des Innern gerichteten Eingabe. Die betreffende Stelle ist sehr interessant und möge hier folgen: »Der Grund für den Rückgang unseres Absatzes liegt vornehmlich in der seit Jahren in stets gesteigertem Masse gegen uns geübten unlauteren Konkurrenz. Ein grosser Teil der Zwischenhändler mischt amerikanisches Petroleum mit russischem, galizischem oder rumänischem, verkauft diese Mischung ohne Herkunftsbezeichnung, als »Prima Petroleum« oder gar als »Amerikanisches Petroleum« . . . . Der Detaillist und Konsument befindet sich dann im Glauben, wie wir oft festgestellt haben, bestes amerikanisches Petroleum zu erhalten, und bezahlt auch vielfach den vollen Preis für solches, sodass in diesen Fällen der Zwischenhändler allein den Vorteil zum Schaden der Konsumenten in die Tasche steckt.«

»Hiergegen können wir uns nur dadurch schützen, dass wir den Verkauf an die Detaillisten mittels Strassenwagen selbst besorgen, was, soweit möglich, durch Vermittelung der lokalen Grossisten geschieht. Wir schaffen dadurch uns die Garantie dass unser Petroleum unverfälscht bis zum Detaillisten gelangt, und geben zugleich diesem die Sicherheit, dass er wirklich die Ware erhält, für die er bezahlt.«

»Wir betonen ausdrücklich, dass es nicht der Fall ist, dass wir den Grossisten an uns binden, nur von uns zu kaufen. Ebenso ausdrücklich betonen wir, dass wir nicht an Konsumenten (ausgenommen Eisenbahnen, Garnison-Verwaltungen und einige grosse

industrielle Unternehmungen wie z. B. die Werke von Krupp in Essen) verkaufen, noch auch, dass wir es anstreben, zu dieser Art des Verkaufes überzugehen. Wir haben stets Mühe genommen, gegenteiligen unrichtigen Behauptungen entgegenzutreten . . .«

Nach diesen Ausführungen ist wohl nicht daran zu zweifeln, dass es vorläufig nicht in der Absicht der D.-A. P.-G. liegt, mit dem direkten Verschleiss des Oeles an die Konsumenten vorzugehen. Wenn man aber berücksichtigt, dass sich der direkte Kannenvertrieb, im grossen aufgenommen, billiger stellt als selbst der Tankbetrieb (nach Berechnung von *Brackel-Leis*, S. 387 ihres bereits öfter zitierten Buches um 27 Pfg. per 100 kg), so drängt sich einem die Ansicht auf, dass das Todesurteil über den Petroleumdetailhandel gesprochen und dass es nur eine Frage der Zeit ist, wann es vollstreckt wird. Und in der Tat scheint der Zeitpunkt einer abermaligen grossen Umwälzung des ganzen Handels nicht mehr gar zu fern zu liegen.

Ich besitze die Abschrift eines Briefes der von der Deutschen Bank finanzierten Petroleum-Produkte A.-G. Berlin, an eine süddeutsche Firma, die ein Kannengeschäft errichten wollte. Der eine Passus lautet wörtlich: »Sofern es notwendig ist, sind wir bereit, Ihnen gegen eine 5%ige Verzinsung und entsprechende Sicherheit auch etwas Kapital zur Verfügung zu stellen, im Falle Ihr eigenes nicht ausreichen würde!« Auch die Russen sollen Kannengeschäfte finanziell unterstützen. Die D.-A. P.-G. steht zwar gleichfalls mit Kannenhändlern in vertraglicher Verbindung, unterstützt sie aber m. W. n i c h t mit Geld, sondern gewährt ihnen lediglich kleine Preisvergünstigungen. Doch scheint auch sie sich schon auf den allmählichen Uebergang zum direkten Kannenvertrieb vorzubereiten. Denn nach einer Anfang Februar 1906 durch die Zeitungen gegangenen Notiz hat die neu gegründete »Rheinische Petroleum A.-G.«, Köln, deren Gründer fast durchweg Beamte bez. Vertreter der American Petroleum Co. in Rotterdam bez. der Société An^{me} pour la vente des pétroles ci-devant H. Rieth & Co. in Antwerpen sind, den Kannenvertrieb direkt an die Haushaltungen bereits aufgenommen. Allerdings handelt es sich hierbei nicht um die D.-A. P.-G., wohl aber um eine Tochtergesellschaft der gemeinschaftlichen Mutter, der Standard Oil Co.

Jedenfalls lassen schon diese mehr oder weniger tastenden Versuche den Weg, den der Petroleumhandel einschlagen wird,

deutlich erkennen. Augenscheinlich scheut sich jede Gesellschaft, den Anfang zu machen, um nicht das Odium auf sich laden. Aber ebenso sicher ist es, dass, wenn erst von der einen Gesellschaft, der direkte Verkauf offiziell oder in grösserem Umfange indirekt aufgenommen ist, die andern Gesellschaften in ihrem eigenen Interesse folgen müssen, nachdem sie vielleicht die betreffende Konkurrenzgesellschaft aus Politik zuerst öffentlich weidlich heruntergemacht haben werden, um die Krämer für sich günstig zu stimmen und sie dann doch — »gezwungen, nicht freiwillig« — übergehen.

Mit der Einführung des Strassenwagenbetriebes begann die D.-A. P.-G. im Jahre 1893, und zwar zuerst in Bremen, Kassel und Dortmund, 1894 im Ruhrkohlenrevier. Dann folgte, als 1895 die Niederwerfung Poths gelungen war, bis 1901 eine Zeit der Ruhe. Erst im letzteren Jahre, speziell in Sachsen 1902/1903, ging sie aus Konkurrenzrücksichten wieder lebhaft mit der »Einrichtung« vor und hat jetzt das ganze Reich mit einem ausgedehnten Filialnetz überzogen. Die einzige grosse Stadt, in der sie noch keinen Tankbetrieb hat, ist Berlin.

Das Vorgehen der Amerikaner zwang die Konkurrenz zu gleichen Schritten. Jetzt fährt jede grössere Gesellschaft mit Strassenwagen, ja sogar einzelne Grossisten. Zuerst folgten die Russen, dann die Galizier (1903 in Frankfurt a. M.) und die Pure Oil Co., zuletzt die Petroleum-Produkte A.-G. (Mitte 1904 zuerst in Bayern, dann schnell weiter greifend).

d) Die einzelnen Gesellschaften.

Um einen Ueberblick über die jetzige Phase des Konkurrenzkampfes in Deutschland zu geben, müssen die einzelnen Gesellschaften kurz besprochen werden.

An Alter und insbesondere an überragender Bedeutung steht weitaus an erster Stelle die Deutsch-Amerikanische-Petroleum-Gesellschaft (»D.-A. P.-G.«). Sie entstand am 25. Februar 1890 durch Verschmelzung mehrerer Petroleumfirmen und deren teilweise Uebernahme durch die St.O.C. Die betreffenden Firmen hatten jahrelang das ganze deutsche Geschäft in Händen gehabt, mussten aber 1890 dem Wunsche der St.O.C., mehr unmittelbaren Einfluss auf dasselbe zu erlangen, nachgeben und vereinigten sich mit dieser zur D.-A. P.-G. Nach dem Handelsregister fungierten als Gründer die Standard Oil Company of Newyork, Wilh. A.

Riedemann in Geestemünde, die Brüder Franz Ernst und Karl Schütte in Bremen und der Rechtsanwalt Dr. Wiegand, Bremen. Letzterer scheint bald ausgeschieden zu sein, denn schon nach kurzer Zeit werden die Hamburger Firmen Sanders und Siemers als an der D.-A. P.-G. beteiligt angeführt. Das Anfangskapital war 9 Millionen Mark, ausserdem wurden schon bald nach der Gründung für 11 Millionen Mark Genussscheine ausgegeben. Diese 20 Millionen Mark verteilten sich (*Swoboda* S. 136) folgendermassen:

7 750 000 Standard Oil Company of Newyork
3 875 000 Wilh. A. Riedemann, Geestemünde
1 937 500 F. E. Schütte } i. F. Alb. Nic. Schütte & Sohn,
1 937 500 Karl Schütte } Bremen
2 500 000 G. J. H. Siemers & Co., Hamburg
2 500 000 Aug. Sanders & Cie, Hamburg.

Die Aktien der beiden letztgenannten Firmen waren aber nicht stimmberechtigt, wahrscheinlich deshalb nicht, weil diese etwas später eintraten. Der eigentliche Aktienstock ist bis jetzt unverändert geblieben, dagegen wurden bis Ende 1904 Genussscheine im Gesamtbetrage von 21 Millionen Mark ausgegeben. Sitz der Gesellschaft war zuerst Bremen, doch wurde der Schwerpunkt, besonders seitdem Riedemann nach dem günstiger gelegenen Hamburg übergesiedelt war, immer mehr nach diesem Platze verlegt, und seit 1. Juli 1904 ist der Sitz offiziell Hamburg. Direktoren waren von 1890—1904 ununterbrochen die beiden Brüder Schütte und Riedemann. Im Aufsichtsrat sassen 5 Standardleute. Die Majorität der Stimmen in der Generalversammlung dagegen besass die St.O.C. bis 1. Juli 1904 n i c h t. Erst an diesem Tage trat sie aus der Versenkung, in der sie wohlweislich bis dahin geblieben war, heraus, nachdem ihr die geniale geschäftliche Tüchtigkeit der den Vorstand bildenden deutschen Herren den Weg geebnet hatte: der Zwischenhandel war niedergeworfen, der Tankbetrieb im grossen und ganzen eingeführt. Jetzt brauchte die D.-A. P.-G. die Maske nicht mehr. Am 1. Juli 1904 hörte sie auf, eine deutsche Gesellschaft zu sein, und ist nur noch eine Filiale der St.O.C. Während diese noch im Frühsommer 1904 von dem 30 Millionen Mark betragenden Gesamtkapital nur etwa 11 Millionen Mark besass, der Rest von fast 19 Millionen aber in den Händen von 55 deutschen Kaufleuten war (nach Angabe der D.-A. P.-G.!), übernahm sie an dem ge-

nannten Datum das Aktienkapital ganz und setzte sich in den nächsten Monaten auch in den Besitz des weitaus grössten Teiles der Genussscheine. Ende 1904 hatte sie letztere schon bis auf etwa 1 Million Mark aufgekauft. Die bisherigen Direktoren traten aus dem Vorstand aus, dem seitdem Dr. Riedemann, Heinrich Riedemann sowie die drei Amerikaner Howard Page, (dieser nur bis Mitte 1906, wo er durch W. E. Bemis ersetzt wurde), William Donald und Walter C. Teagle angehören. Den Aufsichtsrat bilden gleichfalls drei Amerikaner: Livingston Roe, Walter Miller Mc. Gee und William E. Bemis.

Man hat viel darüber gestritten, welches der Grund war, der die St.O.C. zu dieser durchgreifenden Aenderung veranlasste. — Wenn man die Entwicklung des Konkurrenzkampfes auf dem Petroleummarkte überschaut, so zeigt sich, dass sich die Konstellation in den letzten zwei Jahren gegen früher völlig verschoben hatte. Das Freundschaftsverhältnis zu den Russen hatte einer Spannung Platz gemacht. Der Vertrag bestand zwar noch, doch machten sich schon Vorzeichen demnächstiger Auflösung, also erneuten offenen Kampfes bemerkbar. Vor allem aber war eine neue starke Konkurrenz erschienen: die die Produktion der asiatischen und eines grossen Teils der texanischen Oelfelder vertreibende Shell Transport and Trading Co., London, finanziell eine ebenbürtige Rivalin des Trusts, schickte sich nach Herstellung einer Interessengemeinschaft mit dem Concern der Deutschen Bank und der Diskontogesellschaft zu einem Angriff auf der ganzen Linie an. Eins der am heissesten umstrittenen Gebiete ist Deutschland — für die St.O.C. nächst England der Hauptabnehmer, für die Shell ein Preis, des Kampfes wert.

Die St.O.C. hatte diesen Kampf lange vorausgesehen und sich dafür gerüstet. Unter diesem Gesichtspunkt ist auch m. E. der Aufkauf der D.-A. P.-G. zu betrachten. Sie musste vollständig freie Hand haben, konnte aber bei dem bevorstehenden entscheidenden Ringen, bei dem Millionen auf dem Spiele standen, der Willfährigkeit der deutschen Aktionäre nicht so sicher sein, wie sie es wünschen musste. Nicht ausgeschlossen ist auch, dass sie mit Sperrung der Zufuhr drohte. Nur so ist die im Umtausch gegen St.O.C.-Aktien, meist aber im glatten Verkauf zu stande gekommene Uebernahme der Genussscheine zu dem in Anbetracht der hohen Gewinnquote der letzten Jahre (30—40% und mehr) lächerlich geringen Kurs von 267% zu erklären. Hätte

es sich nur um die Befürchtung einer vorübergehenden Dividendenschmälerung gehandelt, so hätten die deutschen Firmen unbedingt einen höheren Uebernahmekurs durchdrücken können, falls sie nicht überhaupt vorgezogen hätten, den Kampf an der Seite des Trusts auszufechten.

Ebenso wie die St.O.C. ist die D.-A. P.-G. auf sehr solider Grundlage aufgebaut und zeichnet sich dadurch vorteilhaft vor sehr vielen andern ähnlichen Unternehmungen aus. Nach der Bilanz pro 1904 betrug das Guthaben in bar, Wechseln, Effekten 15 877 004 Mark. Der Wert der Vorräte an Petroleum und leeren Fässern bezifferte sich auf 13 959 797 Mark. Die Assekuranz-Reserve ist mit 2 Millionen Mark, der Reservefonds mit 3 Millionen Mark dotiert.

Die Transportmittel standen zu Buch

1896	mit	11 819 112	Mk.
1899	»	9 219 587	»
1902	»	8 880 190	»
und 1904	»	9 318 437	»

bei jährlichen Abschreibungen von durchschnittlich mehr als einer Million! Es betrugen

Reingewinn		Abschreibungen auf Gebäude u. Anlagen	Abschreibungen auf Transportmittel
1896	Mk. 2 311 366		
1897	» 2 515 703		
1898	» 4 074 495		
1899	» 4 054 726	Mk. 961 325	Mk. 1 168 564
1900	» 2 733 801	» ?	» ?
1901	» 3 409 216	» 856 206	» 1 110 383
1902	» 2 913 798	» 793 841	» 1 135 766
1903	» 2 253 525	» 657 723	» 620 974
1904	» 828 184	» 550 533	» 1 181 234
1905	» 905 084	Mk. 2 105 241	
zus.	» 25 999 898	für 10 Jahre!	

Das weniger gute Resultat der letzten beiden Jahre ist eine Folge des erwähnten Kampfes gegen die Shell Co.

18 Tankdampfer von zusammen ca. 830 000 tons Inhalt (also durchschnittlich je ungefähr 7500 tons) bringen die Oelmengen in pro Jahr 8—9maligen Reisen über den Ozean, eine ganze Flotte von Leichtern und durchschnittlich ungefähr 700 tons fassenden Flusstankschiffen und ein Park von etwa 750 Eisenbahnkesselwagen bewältigen die Verteilung im Inlande. Ueber die grossartige Verkaufsorganisation habe ich schon gesprochen.

Ebenso wie die Geschäftspraxis der St.O.C. hat die der D.-A. P.-G. viele und heftige Angriffe erfahren. Wenn man aber das Für und Wider objektiv betrachtet, so muss man sich sagen, dass die erhobenen Beschuldigungen grösstenteils haltlos sind. Sie gingen von Personen aus, die durch das Vordringen der D.-A. P.-G. verloren, und da diese nie öffentlich dagegen auftrat, so fanden die Klagen immer weiteren Glauben. Allerdings ist nicht zu bestreiten, dass die Ausschaltung der Grossisten mit manchen Härten verbunden war: aber sie blieb stets innerhalb der Grenzsteine erlaubter Konkurrenz und tritt zurück vor den unbestreitbar grossen Verdiensten, die die Gesellschaft sich erworben hat.

Eine Schwestergesellschaft der D.-A. P.-G. ist die Mannheim-Bremer Petroleum A.-G. (»M.-B. P. A.-G.«), am 7. September 1896 mit 3 Mill. Mk. Kapital gegründet. Ihre Entstehung verdankt sie einem jahrelangen erbitterten Kampf der D.-A. P.-G. gegen die trustfreies Oel vertreibenden Firmen Philipp Poth in Mannheim und Rassow, Jung & Co. in Bremen. Schliesslich unterworfen, gingen sie in einer Aktiengesellschaft, eben der neugegründeten M.-B. P. A.-G. auf, deren Hauptaktienteil die Amerikaner übernahmen. Im Aufsichtsrat sitzen 4 Standardleute. — Der Status der M.-B. P. A.-G. ist womöglich noch glänzender als der der D.-A. P.-G. Ihr Reingewinn betrug 1896—1902: 605 934; 1 343 774; 1 595 291; 1 841 973; 1 336 394 und 996 327 Mk. An Dividenden schüttete sie 1896—1904: 20, 44 3/4, 47, 60, 34, 44 1/2, 33, 20, 14 % aus, das sind in 9 Jahren 317 % des Aktienkapitals! Der Reservefonds ist mit 300 000 dotiert.

Wie bereits erwähnt, nahm die M.-B. P. A.-G. der D.-A. P.-G. gegenüber zum Zwecke der Irreführung des Publikums in der ersten Zeit offiziell eine feindselige Stellung ein. Allmählich aber machte das schroffe Gegenüber auch in der Oeffentlichkeit einem Neben- und Miteinander Platz (vgl. S. 64). Jedenfalls aber wird es hierbei nicht bleiben. Eine völlige Verschmelzung wäre kaufmännisch das einzig Richtige, da durch sie an Arbeitskräften gespart würde. Die Brotlosmachung einzelner wird die Amerikaner sicher nicht davon abhalten; da es sich um eine nur sehr beschränkte Anzahl handelt, ist sie auch volkswirtschaftlich irrelevant.

Aehnlich wie mit der M.-B. P. A.-G. steht es mit der Petroleum-Raffinerie vorm. August Korff in Bremen. Auch Korff war früher

(seit 1865) selbständig. Sein Geschäft wurde aber 1887 von den Amerikanern aufgekauft, wenigstens ist die Mehrheit der Aktien in deren Händen. Das Kapital beträgt $1^1/_2$ Millionen Mark, die den damaligen ungefähren Gegenwert der übernommenen Anlagen (Mk. 1 441 611) darstellen. Die Firma verteilte 1887—1899: $9^1/_3$, 10, 10, 12, 14, 14, 14, $9^1/_2$, 13, 10, 10, 22, 41 (Gewinn für Januar—März 1900 vorgetragen); 1900/01— 1905/06: 62 (für 15 Mt.), 51, $39^1/_2$, 31, $18^1/_2$ und 25% Dividende. Die Bassinanlage Nordenham, die 1896 noch mit 118 339 Mk. zu Buche stand, ist jetzt bis auf 1 Mk. abgeschrieben. Bis 1904 sass F. E. Schütte im Aufsichtsrat; statt seiner kam H. Riedemann hinein, ausserdem 1905 W. Donald und W. Teagle, die gleichzeitig mit den Vorstand der D.-A. P.-G. bilden. Korff besitzt Zweigniederlassungen in Berlin, Breslau, Braunschweig, Dresden, Frankfurt a. M., Hannover, Leipzig und Magdeburg.

Auch die Königsberger Handels-Kompagnie in Königsberg ist den Interessen Rockefellers dienstbar gemacht. Ihr Verkaufsrayon ist der Osten (Königsberg, Danzig, Bromberg); eingerichtet und geleitet ist sie im selben Geiste wie die bereits erwähnten drei Gesellschaften (von früheren Beamten der D.-A. P.-G.). 1872 von einigen Grosshändlern, die unabhängig bleiben wollten, mit 2 Millionen Mark Kapital, das 1904 um 300 000 Mk. erhöht wurde, gegründet, wurde sie Anfang der 90er Jahre aufgekauft, und zwar soll sich etwas über die Hälfte des Kapitals im Besitz der D.-A. P.-G. befinden. Von 1896/97—1903/04 verteilte sie 30, 30, 32, 29 (für 11 Mt.), 32, 41, 37 und 30% Dividende. Der Reingewinn 1904/05 betrug 326 015 Mk. gegen 586 091 im Vorjahr. Mit dem Strassenwagenbetrieb begann sie 1902. Sie besitzt im ganzen 8 grosse Tanks mit Anlagen und Böttchereien und 3 Tankkähne.

Als kleinere Untergesellschaft der St.O.C. wäre noch zu nennen die American Petroleum Company, Rotterdam, mit einer Zweigniederlassung in Neuss a. Rh. unter der Firma »Amerikanische Petroleum-Anlagen«[1]). Das Kapital dieser letzteren beträgt nur 200 000 Mk. Als Verkaufsgebiet ist ihr das linksrheinische Deutschland vorbehalten, woselbst sie ein ganz belangreiches Geschäft macht. Der Strassenwagenbetrieb, den auch sie eingerichtet hat, steht unter der Leitung der D.-A. P.-G.

Ziemlich unbedeutend ist die Westfälische Petroleum-Gesell-

1) *H. Wolff*, (»Die russische Naphtha-Industrie und der Deutsche Petroleummarkt, S. 8) führt beide irrtümlich als zwei getrennte selbständige Gesellschaften auf.

schaft in Münster, die an einigen Plätzen in Westfalen mit Strassenwagen fährt. Ursprünglich wie die Königsberger Handels-Kompagnie eine Vereinigung von der D.-A. P.-G. feindlichen Grossisten, musste sie sich letzterer beugen. Ihr Kapital ist zu mehr als der Hälfte in amerikanischen Händen. Im Aufsichtsrat sitzt ein Angestellter der D.-A. P.-G.

Die erste und lange Zeit bedeutendste Konkurrentin der Amerikaner auf dem ganzen deutschen Markte ist die Anfang 1884 von Nobel gegründete Deutsch-Russische Naphtha-Import-Gesellschaft (»D.-R. N.-I.-G.«) mit dem Sitz in Berlin. Von vornherein gross, vielleicht zu gross angelegt, machte sie der D.-A. P.-G. zwar ernstliche Konkurrenz und nahm ihr ein grosses Absatzgebiet fort, reicht aber in ihrer Entwicklung bei weitem nicht an ihre Nebenbuhlerin heran. Die Garantie der satzungsgemässen Mindestabschreibungen, die Nobel ihren Aktionären geboten hatte, musste mehrmals in Anspruch genommen werden. Das Kapital betrug von 1884—1903 nur $1^1/_2$ Millionen Mark, wurde jedoch am 10. II. 1903 auf $6^1/_2$ Millionen Mark erhöht. Die Dividenden, die sie verteilte, waren nur recht mässig, nämlich 1888/89—1905/06: 7, 6, 0, 0, $5^1/_2$, 5, 0, 0, 4, 0, 8, 12, 6, 6, $12^1/_2$, 12, 0 und 0%. 1899, nach 15jährigem Bestehen, wies der Reservefonds 6736 Mk. auf, 1904/05 war er erst auf 581 104 Mk. angewachsen, um 1905/06 schon wieder zur Deckung des Verlustes von 231 676 Mk. in Anspruch genommen zu werden.

Bis Ende der 90er Jahre trat die D.-R. N.-I.-G. als direkte Konkurrentin der D.-A. P.-G. auf. Dann machten sich langsam Anzeichen geltend, dass der Kampf an Heftigkeit nachliess. Die Preisdifferenz, die vorher oft sehr gross gewesen war, verringerte sich und blieb konstant, die frühere Feindschaft machte einem fast freundschaftlichen Verhältnisse Platz. Und in der Tat war zwischen Rockefeller und Nobel eine Verständigung zustande gekommen. Mit anderen Worten, das »Petroleum-Monopol«, das man so oft als blutigen Teufel an die Wand gemalt hatte, war da! Der Unterschied war nur der, dass dieser Teufel ein ziemlich harmloser Geselle war.

Ursprünglich scheint die Schaffung zweier scharf begrenzten Interessensphären ins Auge gefasst worden zu sein: eine Teilung der Welt zwischen zwei der Grössten im Reiche des Kapitals. Darnach sollten Nobel-Rothschild Russland und das übrige Osteuropa sowie Asien als Machtgebiet erhalten, während der Westen und

Süden Europas ausser Griechenland und die übrigen Erdteile den Amerikanern vorbehalten bleiben sollten. Eingehende Unterhandlungen fanden Ende der 90er Jahre in Petersburg (unter Wittes Mitwirkung) statt, zerschlugen sich aber. Später, um 1900, einigte man sich bezüglich Deutschlands dahin, dass der Status quo bestehen blieb und nur eine Preiskonvention getroffen wurde. Die genaue Natur dieses Uebereinkommens war mir nicht möglich in Erfahrung zu bringen, doch ist so viel sicher, dass beide Kontrahenten sich verpflichteten, stets eine bestimmte Preisspanne — bei Strassenwagenverkäufen $^1/_2$ Pf. pro Liter — einzuhalten. — Wie eng das Verhältnis war, geht u. a. daraus hervor, dass in Mannheim die D.-A. P.-G. auf Verlangen russisches Oel lieferte, in Stuttgart den Alleinverkauf des Nobel-Petroleums hatte[1]).

Auf seiten der St.O.C. handelte es sich bei dem Vertragsschluss zweifelsohne um eine Abwehrmassregel, was schon daraus hervorgeht, dass s i e die Verständigung suchte. Deutschland betrachtete sie als ihre Domäne, da sie nach Besiegung bez. Angliederung ihrer Konkurrenten schon die unbestrittene Oberherrschaft errungen hatte. Durch die Russen fühlte sie diese letztere bedroht, und da sie keinen massgebenden Einfluss auf die Produktion der Bakufelder erlangen, ebensowenig aber die unbequeme Konkurrenz durch das von ihr sonst so gern angewendete Mittel rücksichtsloser Preispolitik totmachen konnte, verlegte sie sich aufs Paktieren.

Ganz entgegengesetzte Motive waren es natürlich, die für die Russen bestimmend waren. Sie riskierten nicht so viel wie die St.O.C., da ihr Absatz bei weitem geringer war. Sie mussten ihre Ueberproduktion abstossen und konnten dies am leichtesten ausser in England auf dem aufnahmefähigen deutschen Markte. Jeder Fortschritt war für sie ein Gewinn, während andererseits Verluste infolge ihres viel geringeren Absatzes für sie weniger fühlbar waren. Ausserdem hatten sie das Fortschreiten der Technik für sich. Russisches Oel russt und stinkt auf den eigens für amerikanisches Oel eingerichteten und in Deutschland fast allgemein üblichen Brennern, aber jede Verbesserung der Lampenkonstruktion sowohl als auch des Raffinationsverfahrens macht es konkurrenzfähiger. Als freilich ungewolltes später zu Tage getretenes Moment fiel für die D.-R. N.-I.-G. noch vorteilhaft ins Gewicht, dass im Detailverkauf russisches Oel fast stets zum selben

1) Nach »Plutus«, 1905, 43, S. 832.

Preise wie das amerikanische verkauft wird, dass den Detaillisten bei ersterem also ein um $^1/_2$ Pf. pro Liter höherer Gewinn bleibt. Im Juli 1904 schwankte z. B. im Königreich Sachsen bei einem Einkaufspreise von $15^1/_2$—$16^1/_2$ Pfg. der Verkaufspreis zwischen 18 und 22 Pfg., dabei wurde aber nur sehr selten ein Preisunterschied zwischen den verschiedenen Oelsorten gemacht.

Seit Mitte 1905 existiert dieses Freundschaftsverhältnis nicht mehr. Der Vertrag wurde, wie es heisst, von den Russen nicht erneuert. Die Einzelheiten entziehen sich meiner Kenntnis. Es ist aber zu konstatieren, dass seit Juli 1905 das Preisverhältnis anfing zu schwanken, bisweilen recht erheblich. So notierte russisches Oel z. B. am 11. Okt. 1905 an der Hamburger Börse nur 10 Pfg. pro 100 kg unter amerikanischem Oel — eine Folge der durch die Bakuer Wirren verursachten Oelknappheit —, während es zur Zeit des Vertrags stets um 1.— Mk. bis 1.20 Mk. pro 100 kg billiger war; andererseits ist, seitdem die Produktion wieder geregelt ist, die Preisdifferenz im Detailverkauf aus Konkurrenzrücksichten häufig grösser als $^1/_2$ Pfg.

Der Kampf hat also wieder begonnen. In den tatsächlichen Verhältnissen ändert sich dadurch aber wenig. Die D.-R. N.-I.-G., die ohnehin schon keine Dividende zur Verteilung bringen konnte, wird ihre Detailpreise auch weiterhin denen der Amerikaner möglichst anpassen und ohne zwingende Gründe nicht herabgehen. Nur werden die Amerikaner wohl noch mehr aggressiv vorgehen als bisher. Schon der Vertrag hinderte sie nicht, dem durch den Krieg in Bedrängnis geratenen russischen Handel weite Absatzgebiete in Asien wegzunehmen[1]). Der Oelmangel der Russen gab ihnen die Möglichkeit, dasselbe in Deutschland zu tun.

Eine zweite Tochtergesellschaft Nobels ist die Deutsch-Oesterreichische Naphtha-Import-Gesellschaft in Wien, die in Süd-Deutschland bis zur Donau verkauft. Man hört nur sehr wenig von ihr; ihr Absatz scheint nur gering zu sein.

Die dritte Gesellschaft, die russisches Oel in Deutschland

---

1) Nach »Petroleum«, 1906, Nr. 20, S. 716 stellte sich die Ausfuhr aus Batum nach Ost- und Südasien in den beiden letzten Jahren wie folgt:

	1904	1905
nach Ostindien	2 338 216 Kisten	77 480 Kisten
» China	2 543 576 »	589 924 »
» Japan	722 340 »	136 360 »

dagegen stieg der Export Amerikas nach Ostindien z. B. von 825 222 Kisten i. J. 1904 auf 1 213 539 Kisten i. J. 1905.

vertreibt, ist die in Breslau domizilierte »Gesellschaft für russische Naphthaprodukte, m. b. H.« Ihr Kapital beträgt 270 000 Mk. Sie hat nur in Ostdeutschland einen unbedeutenden Absatz. Mit Nobel bez. Rothschild steht sie nicht in Verbindung.

Ein weit gefährlicherer Gegner, als die Russen es waren bez. sind, ist der D.-A. P.-G. in der Petroleum Produkte A.-G. (»P. P. A.-G.«) entstanden. Ihre Entstehung ist schon kurz im Abschnitt über Rumänien berührt. 1902 wurde sie von der Shell Transport and Trading Co. unter der Maske ihres Vertreters Rudeloff durch Uebernahme der russischen Importfirma Gehlig, Wachenheim & Co. mit 3 Millionen Mark gegründet; Anfang 1904 wurde ihr Kapital unter Mitwirkung der Deutschen Bank auf 9 Millionen Mark, 1905 auf 12 Millionen Mark erhöht [1]). Die Bank hoffte, durch diese Finanzierung den Absatz ihrer rumänischen Oele in Deutschland zu heben, und übertrug der P. P. A.-G. den Alleinverkauf der Produktion der Steaua Română, hat aber nicht viel Glück damit gehabt. Der Import aus Rumänien ging rapid zurück und kommt fast nur noch für Bayern und einen Teil von Nordwestdeutschland in Frage. Den Hauptprozentsatz ihres Absatzes deckt die P. P. A.-G. mit dem Texasöl der Shell Co. Sie mischt dieses ca. 820 g schwere, billige Oel zu etwa $^2/_5$ mit pennsylvanischem der Pure Oil Co., bringt die Mischung als »amerikanisches« Petroleum in den Handel und macht mit ihm der D.-A. P.-G. gefährliche Konkurrenz. Sie hat sich öffentlich verpflichtet, stets $^1/_2$ Pfg. pro Liter billiger zu liefern als die D.-A. P.-G., ist stellenweise aber noch billiger. Auch in den Provisionsverträgen ist ein derartiger Passus eingefügt. Die betreffende interessante Stelle lautet wörtlich: ». . . doch ist die P. P. A.-G. verpflichtet, die Literverkaufspreise ex Strassentankwagen stets so zu stellen, dass sie unter normalen Verhältnissen $^1/_2$ Pfg. pro Liter unter den entsprechenden Forderungen der D.-A. P.-G. bez. der M.-B. P. A.-G. . . . auskommen, jedenfalls aber konkurrenzfähig sind.« — Dass die Preise, wenigstens in Mitteldeutschland, vom Sommer 1904 bis zum Sommer 1905 um durchschnittlich 3 Pfg. pro Liter, d. h. um etwa 15—20%, gesunken sind, ist vornehmlich der P. P. A.-G. zuzuschreiben, denn die D.-A. P.-G. war zu Preisherabsetzungen genötigt, um sich ihren Kundenstand zu erhalten. Infolge der

1) Von den letzten 3 Millionen Mark übernahmen die Deutsche Petroleum-Aktiengesellschaft und die Steaua Română (beides Gesellschaften der Deutschen Bank) je die Hälfte.

veränderten Marktlage aber haben beide Gesellschaften ihre Preise seitdem wieder erhöht, und zwar durchaus gleichmässig.

Mit der Einrichtung des Tankbetriebes begann die P. P. A.-G. im Sommer 1904 zuerst in Bayern. Ihr Verhalten ist etwas eigentümlich zu nennen. Denn während sie sich in Nord- und Mitteldeutschland als den Rettungsengel hinstellte, der die vom Strassenwagenbetriebe der D.-A. P.-G. um ihren Absatz gebrachten Grossisten schützend in seine Arme nahm, begann sie dasselbe Spiel, das sie bei ihrer Konkurrentin so verdammte, in Süddeutschland zuerst! C'est la guerre! Auch dies ist ein Beweis dafür, dass für den Zwischenhandel kein Kraut gewachsen ist, dass er sich überlebt hat und mitleidslos zerrieben wird im Zusammenprall der Mächtigeren. Von Bayern aus griff die P. P.-A.-G. dann nach Mitteldeutschland, besonders nach Thüringen und Sachsen, über und führt jetzt überall einen erbitterten Kampf gegen die D.-A. P.-G.

Bemerkenswert ist, dass die P. P. A.-G. und die Russen Mitte 1906 zu einer Verständigung gelangt sind. Sie scheint in der Hauptsache dem Wunsche entsprungen zu sein, die Vertriebsunkosten zu verringern. Diese bleiben im grossen und ganzen dieselben, einerlei, ob der Absatz hoch oder niedrig ist. Da aber die Tankbetriebsstellen beider Gesellschaften in der überwiegenden Mehrzahl einen nur geringen Absatz hatten, die Unkosten für jedes zur Ablieferung kommende Liter also unverhältnismässig hoch waren, suchte man hier Abhilfe zu schaffen, indem man den Vertrieb in die Hände eines Vertreters legte und den Vertrag mit den andern kündigte.

Ob noch weitergehende Abmachungen zwischen den beiden Gesellschaften existieren, ist mir nicht bekannt. Einstweilen wird man dem Vertrag für Deutschland eine grössere Wichtigkeit wohl nicht zusprechen können, umso weniger, da in dem Preisverhältnis schwerlich eine Aenderung getroffen werden kann. Beide Gesellschaften müssen die D.-A. P.-G. wegen der geringeren Qualität der von ihnen vertriebenen Oele unterbieten (meist $^1/_2$ Pfg. pro Liter), müssen aber unter sich, wie bisher, gleichpreisig sein[1]).

1) Zu bemerken ist hier jedoch, dass die P.P. A.-G. seit Mitte 1906 ihr texanisches Oel nicht mehr mit pennsylvanischem mischt, sondern (wenigstens ist mir dies für Mitteldeutschland bekannt) eine Mischung von $^1/_2$ texanischem und $^1/_2$ rumänischem Petroleum in den Handel bringt. Wahrscheinlich ist dies darauf zurückzuführen, dass es jetzt gelungen ist, das rumänische Rohöl besser zu raffinieren.

Von den galizischen nach Deutschland exportierenden Gesellschaften und der eigenen deutschen Produktion habe ich bereits gesprochen. Zu erwähnen wäre nur noch, dass das galizische Kartell im Mai 1906 die Ostdeutsche Petroleumgesellschaft m. b. H. Breslau, und die Sächsische Petroleum-Importgesellschaft m. b. H. Dresden (letztere mit nur 25 000 Mk. Anfangskapital, im Juli auf 50 000 Mk. erhöht) gründete. Dies sind nur Notwehrmassregeln, da die D.-A. P.-G. um diese Zeit eine grosse Dresdner Firma, die bisher den Vertrieb des galizischen Oeles besorgt hatte, dazu vermocht hatte, die Verbindung mit den Galiziern abzubrechen und zu ihr in Beziehungen zu treten.

Als letzte der Petroleumimporteure bleibt hier die mit der Refiners Co., der Producers Oil Co. und der United States Pipe Line Co. in Verbindung stehende Pure Oil Co. zu erwähnen. Welche Stellung sie eigentlich einnimmt, ist nicht ganz klar. Sie selbst behauptet zwar, völlig »unabhängig« zu sein, doch dürfte diese Behauptung nicht zutreffen. Im Gegenteil lässt die ganze Art ihres Vorgehens darauf schliessen, dass sie nur mehr eine Scheinorganisation gegen die St.O.C. bez. deren Tochtergesellschaften ist. Dieser Schluss liegt um so näher, als notorisch grosse Posten ihrer Aktien in Rockefellers Besitz sind.

Die Pure Oil Co. leidet infolge des Rückgangs der Produktion Pennsylvaniens an chronischem Oelmangel. Sie soll auch finanziell schwach sein, kann deshalb mit den Preisen der Konkurrenzgesellschaften oft nicht Schritt halten und verliert aus diesen beiden Gründen mehr und mehr an Boden. Neuerdings soll sie sich dem galizischen Kartell genähert haben. Auffallend ist es, dass sie seit Frühjahr 1906 eifrig mit der Einrichtung des Tankbetriebes vorgeht, trotzdem dessen Einrichtung grosse Kosten erfordert. Sollte vielleicht gar Rockefeller dahinterstecken?

und die Raffinade für die in Deutschland gebräuchlichen Lampen geeigneter zu machen. Die Folge wird sein, dass sich die Einfuhr rumänischen Oeles nach Deutschland jetzt wohl ziemlich beträchtlich heben wird. Ob die P.P. A.-G. mit dieser Mischung durchkommt, bleibt abzuwarten. Doch hat sie den grossen Vorteil für sich, dass sie wegen geringerer Einstandskosten jetzt billiger verkaufen, also eine grössere Preisspanne gegen die D.-A. P.-G. als $^1/_2$ Pfg. per Liter einhalten kann. Dies ist für sehr viele Händler ausschlaggebend, die bei einer Preisspanne von nur $^1/_2$ Pfg. ihre Bezugsquelle nicht wechseln würden.

Zusammenfassung.

Betrachtet man die in den vorigen Kapiteln beschriebene Gestaltung der Dinge und den Konkurrenzkampf in Deutschland mit dem Auge des Laien, so zeigt sich eine beängstigende Fülle von Gesellschaften. Darnach sollte es scheinen, als ob an freiem Wettbewerb wahrlich kein Mangel sei. Dem schärferen Blick des Kundigen stellt sich die Lage aber in ganz anderem Lichte dar. Da erkennen wir, dass es sich nicht um eine Vielheit selbständiger, nach ihren eigenen Gesichtspunkten und Interessen sich befehdender Importfirmen handelt, sondern — von der minimalen deutschen Produktion und den, im Verhältnis zum ganzen wenigstens, gleichfalls herzlich unbedeutenden (1905 nur ca. $5^1/_2$% der Einfuhr) galizischen Importeuren abgesehen — letzten Endes allein um die drei grossen Gruppen, die den ganzen Weltmarkt beherrschen und die uns schon bei der Besprechung der Produktionsgebiete Amerika, Russland und Rumänien entgegentraten.

Es sind dies

1. Der Standard Oil Trust (Vereinigte Staaten mit Ausnahme von Texas, in das er sich mit der Shell teilt);
2. Die Gruppe Nobel-Rothschild-Mantaschew (Russland).
3. Die Interessengemeinschaft Shell Transport and Trading Co. — Deutsche Bank — Diskontogesellschaft (Texas, Rumänien, asiatische Produktionsgebiete)[1]).

Allen drei Gruppen stehen ungeheure Kapitalien zur Verfügung.

Für den Standard ist aber der Umstand von Vorteil, dass er speziell das Petroleumgeschäft pflegt und nur in dessen Erweiterung auch auf andere Gebiete übergegriffen hat, während Rothschilds Interesse sich auch auf eine grosse Anzahl anderer Unternehmungen gerichtet hat. Noch mehr ist dies von der dritten Gruppe zu sagen; die Shell betreibt das Petroleumgeschäft mehr als Verfrachterin als für eigene Rechnung, und die deutschen Banken sind in das Petroleumgeschäft mehr hineingedrängt, als dass sie es freiwillig im grossen Massstabe aufgenommen haben.

Ferner ist zu berücksichtigen, dass der amerikanische Trust durch die gewaltige Produktion, die er beherrscht, und durch

1) Wenn das auf S. 84 kurz besprochene nach Fertigstellung dieser Arbeit zustande gekommene Kartell Bestand hat, würden sich also im Ganzen nur zwei Gruppen gegenüberstehen.

seine weitverzweigte, musterhafte Organisation, nicht zum wenigsten auch durch die Qualität seines Oeles ein entschiedenes Uebergewicht über seine Konkurrenten hat, die nur langsam und unter den grössten Anstrengungen ihre Stellung gegen ihn verstärken konnten. Allerdings haben sie während des letzten Jahrzehnts bemerkenswerte Fortschritte gemacht und das Monopol, das der Trust besass, in mehr als einem Lande vernichtet. Doch bedeutet das letztvergangene Jahr, 1905, wieder einen entschiedenen Umschwung. Die schweren Schäden, die die russische Erdölindustrie durch die Brände in Baku erlitt, ermöglichten dem Trust, trotz der Shell und der unabhängigen Oelgebiete in Hinterindien (Burmah Oil Co.) und Japan, in Asien, welcher Erdteil bis jetzt am wenigsten von ihm abhängig war, erobernd vorzudringen. Auch Europa scheint seinem Einfluss wieder mehr anheim zu fallen. Der Streit tobt jetzt in allen Kulturländern, am heissesten natürlich da, wo es einen hohen Preis gilt.

Ein solches Land ist eben Deutschland, und um die Herrschaft gerade in diesem bis jetzt zweitgrössten Konsumtionsgebiete der Welt spielt sich jetzt ein besonders erbitterter Kampf ab, dessen einzelne Phasen oben kurz geschildert worden sind.

Aber die grossen Finanzgruppen treten, wie schon erwähnt, nicht direkt, mit offenem Visier, als Kämpfer auf, sondern sie agieren, um ihre Identität zu verbergen, unter verschiedenen Masken. Reisst man diese jedoch herab, so schmilzt die Zahl der Gesellschaften zusammen. Dem kritischen Blick erscheinen dann nur die wohlbekannten drei Gesichter, die einzelnen Firmen als das, was sie in Wirklichkeit sind: als Vertriebsgesellschaften.

Dass diese Absonderung manche Vorteile für sich hat, ist nicht zu verkennen. U. a. wird das Risiko dadurch beschränkt. Dies ist besonders wichtig für die deutschen Banken, die selbst im schlimmsten Falle nicht über ihre tatsächliche finanzielle Beteiligung bei der betreffenden Gesellschaft hinaus in Anspruch genommen werden können. Beim Standard Oil Trust spricht dieser Umstand weniger mit. Die von ihm abhängigen Gesellschaften verdanken auch besonderen Gründen (Aufkauf bestehender Firmen, deren Angliederung an das Hauptgeschäft, meist allerdings aus Konkurrenzrücksichten, erst allmählich erfolgte) ihre Entstehung.

Der besseren Uebersicht halber gebe ich nachstehend unter

Ausserachtlassung der P.O.C. eine nach diesen Gesichtspunkten zusammengestellte Tabelle.

I. Der Trust.		II. Die Russenfirmen.		III. Die Rumänengruppe.
	Akt. Kap. ohne Res.		Akt. Kap.	
1) D.-A. P.-G.	30 Mill.	D.R.N.I.G.	6½ Mill.	1) Shell, 2) A.P.I.G. (17 Mill.) 3) D.P.A.G. (20 Mill.) [1]).
2) M.B.P.A.G.	3 »	D.Oest. unbedeut.		
3) K.H.C.	2¼ »	N.I.G.		P.P.A.G. 12 Mill.
4) Amer. Petr. Anl.	¼ »			
5) P.R. v. A. Korff	1½ »			
6) Westfäl. P.-Ges.	unbedeut.			
	37 Mill.		6½ Mill.	12 Mill.
	ca. 67 %		ca. 12 %	ca. 21 %

Hierzu ist noch zu bemerken, dass die amerikanischen Gesellschaften über reich dotierte Reservefonds verfügen und stets gut, oft geradezu glänzend abgeschnitten haben. Obwohl sie ganz Deutschland mit dem Strassenwagenbetriebe überzogen haben, dessen Einrichtung riesige Opfer erforderte, blieb ihr Grundkapital doch unverändert, ja sämtliche Neuanschaffungen wurden bez. werden im Laufe weniger Jahre abgeschrieben.

Wie ganz anders zeigt sich z. B. die Vertreterin der russischen Gruppe, die in den 22 Jahren ihres Bestehens siebenmal gar keine, im Durchschnitt seit 1888 bei ausserordentlich schwachen Reserven und geringen Abschreibungen ca. 5% Dividenden verteilte!

Auch die Geschäftsergebnisse der P. P. A.-G. sind bis jetzt nicht allzu günstig. Nicht ohne Grund hat sie »infolge der Ausdehnung ihres Geschäftsbetriebes« erst 1905 ihr Kapital wieder um 3 Millionen Mark erhöht. Die anderen Gesellschaften der dritten Gruppe — man könnte sie Portefeuille-Gesellschaften nennen —, die A. P. I. A.-G. und die D. P. A.-G., sind noch zu jung, als dass sie schon grössere Reserven angesammelt haben könnten und als dass man über sie schon ein endgültiges Urteil fällen könnte.

Aus Vorstehendem geht also die unbedingte Ueberlegenheit des Trusts hervor.

Nun darf man aber nicht glauben, dass ihm der deutsche Markt deshalb auf Gnade und Ungnade überlassen sei. Ich sprach vorhin nur von den finanziellen Resultaten, die sich allerdings auf

1) 2 und 3 sind keine Vertriebsgesellschaften, sondern nur Zusammenfassungen von Petroleuminteressen.

seiten der Amerikaner viel günstiger stellen. Aber schon deshalb, weil auch die andern Gruppen, besonders der Rumänenconcern, so grosse Summen im Petroleumgeschäft festgelegt haben, müssen sie alles aufbieten, um diese nicht zu verlieren; d. h. mit anderen Worten, sie müssen den einmal aufgenommenen Kampf ausfechten. Wie in den folgenden Kapiteln dargelegt werden wird, ist ihre Konkurrenz stark genug, um ein »Monopol« des Trusts in Deutschland und eine einseitig durch ihn erfolgende Festsetzung und erheblichere Hinaufschraubung der Preise zu verhindern.

Nachfolgende Tabellen mögen das in den vorstehenden Kapiteln zu schildern versuchte Machtverhältnis der einzelnen Gesellschaften zu einander und seine Verschiebung im Laufe der letzten Jahre veranschaulichen.

Es betrug die Einfuhr von Petroleum (roh, raffiniert und leichte Destillate) nach der Reichsstatistik im Gesamteigenhandel:

		Wert in 1000 Mk.	via Bremen	Hamburg	Mannheim
1880	320 731 tons	58 538	208 000 tons	77 000	.
1885	477 614 »	69 254	103 000 »	140 000	.
1890	690 818 »	78 062	181 000 »	116 000	35 000
1891	736 433 »	71 287	140 000 »	79 000	66 000
1892	749 673 »	61 248	104 000 »	69 000	113 000
1893	784 449 »	48 479	131 000 »	80 000	125 000
1894	824 397 »	47 815	139 000 »	95 000	117 000
1895	783 654 »	59 588	121 000 »	131 000	112 000
1896	836 921 »	58 710	115 000 »	146 000	119 000
1897	849 025 »	43 995	93 000 »	208 000	118 000
1898	874 039 »	59 785	94 000 »	305 000	124 000
1899	916 077 »	75 081	87 000 »	312 000	109 000
1900	847 466 »	71 371	80 000 »	294 000	.
1901	931 466 »	65 951	89 000 »	315 000	.
1902	971 082 »	68 373	75 000 »	349 000	.
1903	1 106 282 »	93 073	54 000 »	322 000	.
1904	1 082 188 »	80 623	50 000	296 000	.
1905	.	.	45 500	.	.

NB. Die Zahlen für die Einfuhrhäfen entstammen deren statistischen Jahrbüchern!

Deutschlands Einfuhr im Spezialhandel.

Jahr	Rohöl			Leuchtöl			Leichte Destillate			Insgesamt	Wert in 1000 Mark
	aus	dz	tot. dz	aus	dz	total dz	aus	dz	total dz	dz	
1896	.	.	.	.	.	8 211 590	.	.	.	.	.
1897	.	.	151 442	.	.	8 741 754	.	.	52 917	8 946 113	46 220
1898	.	.	103 914	.	.	8 896 747	.	.	56 239	9 056 900	61 984
1899	.	.	57 853	.	.	8 971 750	.	.	81 085	9 110 688	74 336
1900	.	.	88 461	.	.	9 227 099	.	.	61 667	9 377 227	78 775
1901	Oest.-Ungarn	633	101 028	Oest.-Ungarn	44 128	9 117 946	Oestr.-Ungarn	32 403	55 655	9 274 629	65 518
	Rumänien	5381		Rumänien	42 466		Rumänien	4 477			
	Russland	93 236		Russland	1 167 515		Niederl.-Indien	2 286			
	Amerika	524		Amerika	7 813 990		Amerika	11 429			
1902	Oest.-Ungarn	202	67 210	Oest.-Ungarn	168 377	9 265 616	Oestr.-Ungarn	28 354	58 468	9 391 294	66 500
	Rumänien	—		Rumänien	80 778		Rumänien	7 197			
	Russland	65 939		Russland	1 366 808		Niederl.-Indien	6 210			
	Amerika	134		Amerika	7 521 550		Amerika	11 319			
1903	Oest.-Ungarn	8	32 445	Oest.-Ungarn	356 515	9 704 288	Oestr.-Ungarn	27 884	64 980	9 801 713	82 764
	Rumänien	12		Rumänien	116 656		Rumänien	9 619			
	Russland	32 241		Russland	1 419 927		Niederl.-Indien	16 243			
	Amerika	147		Amerika	7 631 637		Amerika	3 922			
1904	Oest.-Ungarn	56	21 780	Oest.-Ungarn	428 098	9 705 966	Oestr.-Ungarn	24 500	68 437	9 796 183	73 101
	Rumänien	—		Rumänien	70 208		Rumänien	7 609			
	Russland	21 561		Russland	1 313 383		Niederl.-Indien	13 790			
	Amerika	143		Amerika	7 771 404		Amerika	11 936			
1905	.		10 812	Oest.-Ungarn	508 920	9 484 780	Oestr.-Ungarn	13 133	97 487	9 593 079	71 667
	.			Rumänien	19 042		Niederl.-Indien	6 767			
	.			Russland	1 188 783						
	Russland	10 225		Amerika	7 708 291						

Stellt man die Einfuhrzahlen der einzelnen Länder zusammen, so ergibt sich folgendes Bild (die Zahlen bedeuten tons).

Herkunft	Jahr	Rohöl	Raff. Oel	Destill. leicht	Insgesamt	Prozent der Leuchtöl-einfuhr
Amerika	1901	52	781 399	1143	782 594	85 3/4
	1902	13	752 155	1132	753 300	81 1/5
	1903	15	763 164	392	763 571	78 2/3
	1904	14	777 140	1194	778 348	80
	1905	.	770 829	.	.	81 1/4
Russland	1901	9324	116 752	15	126 091	12 3/4
	1902	6594	136 681	89	143 364	14 4/5
	1903	3224	141 993	8	145 225	14 2/3
	1904	2156	131 338	27	133 521	13 1/2
	1905	1023	118 878	.	.	12 1/2
Oestr.-Ungarn	1901	63	4 413	3340	7 716	1/2
	1902	20	16 838	2835	19 693	1 4/5
	1903	.	35 652	2788	38 440	3 2/3
	1904	6	42 810	2450	45 266	4 1/2
	1905	.	50 892	1313	.	5 3/8
Rumänien	1901	538	4 247	448	5 233	1/2
	1902	.	8 078	720	8 798	4/5
	1903	1	11 666	962	12 629	1 1/8
	1904	.	7 021	761	7 782	3/4
	1905	.	1 904	.	.	1/4

Die anderen Länder hatten Anteil an der Leuchtöleinfuhr mit zusammen

1901: 4 984 tons = ca. 1/2 %
1902: 12 810 » = » 1 2/5 »
1903: 17 954 » = » 1 5/8 »
1904: 12 288 » = » 1 1/4 »
1905: 5 975 » = » 5/8 »

In diesen Zusammenstellungen fällt besonders die andauernde Steigerung der Einfuhrzahlen Oesterreichs auf, dessen Leuchtölimport nach Deutschland in den letzten fünf Jahren um das rund zwölffache gestiegen ist. Dass sie den stattgehabten Zusammenschlüssen und der Schaffung der Exportorganisation zuzuschreiben ist, ist unbestreitbar. Doch ist hierbei zu bemerken, dass ein grosser Teil der Mehreinfuhr für Lieferungen an die Bahnen bestimmt ist. In den Weichenlaternen kann galizisches Oel gar wohl gebrannt werden, für Hausbeleuchtung ist es ungemischt infolge mangelhafter Raffination noch recht ungeeignet. Meist wird es deshalb, mit pennsylvanischem Oel vermischt, gebrannt. Wenn keine besseren Raffinationsmethoden angewendet werden, so wird m. E. der Absatz bald wieder zurückgehen und die Ein-

fuhr demgemäss sinken, ähnlich wie die aus Rumänien, die trotz der Anstrengungen der grössten deutschen Banken nach einer kurzen Periode glänzenden Aufschwungs wieder in einer scharfen Kurve nach unten ging.

Sie ist m. W. besonders durch den Rückgang des Absatzes der P. P. A.-G. in Bayern hervorgerufen. Hier hatte diese Gesellschaft als erste mit der Einrichtung des Tankwagenbetriebes begonnen, erreichte damit aber nur, dass sie fast das ganze Geschäft in rumänischem Oel verlor, während gerade in diesen Gebieten die D.-A. P.-G. ihren Absatz sehr steigern konnte — ein Beweis, dass rumänisches Oel in seiner jetzigen Beschaffenheit mit dem amerikanischen noch nicht konkurrieren kann[1]).

Bei Russland ist seit 1903 ein bemerkenswertes Abfallen zu konstatieren. Absolut hat die Einfuhr während der letzten Jahre zwar immer noch etwas zugenommen (gegen 1901). Nach der Begünstigung, die dem russischen Oel regierungsseitig zu Teil wird, müsste man eigentlich eine weit erheblichere Steigerung erwarten. Der Mehrabsatz an Behörden, insbesondere die Eisenbahnen, wird aber durch Minderabsatz im freien Verkehr an die Händler aufgehoben.

Was endlich die Einfuhr Amerikas anlangt, so ist sie in den letzten Jahren ziemlich konstant geblieben, ja seit 1902 wieder gewachsen. An ihren gewichtigen Zahlen prallt der Ansturm der kleineren Konkurrenten bis jetzt wirkungslos ab. Es ist anzunehmen, dass sie für die nächsten Jahre infolge des Mindererertrags des kaukasischen Produktionsgebietes einen noch höheren Prozentsatz der Gesamteinfuhr Deutschlands ausmachen wird.

1) Vgl. hierzu jedoch die Anmerkung auf S. 83.

III. Preisgestaltung.

Die vorangegangenen Darlegungen haben die gewaltige Uebermacht des Rockefeller'schen Trusts in Deutschland erkennen lassen.

Wenn die St.O.C. plötzlich die Zufuhr sperren würde, so sässe Deutschland trotz der Russen, Galizier und Rumänen schon nach wenigen Monaten im wahrsten Sinne des Wortes »im Dunkeln«. Bei diesen Verhältnissen drängt sich von selbst die Frage auf, ob man dieser Eventualität nicht schon bei Zeiten vorbeugen könne, m. a. W. ob und wie es möglich ist, die Macht des Petroleumtrusts zu brechen. Im Anschluss daran taucht eine zweite, nicht minder wichtige Frage auf: Wie werden sich unter dem Einfluss dieser Vorbeugungs- und Kampfmassregeln die Preise gestalten? Die Beantwortung dieser Frage steht im Brennpunkt jeder volkswirtschaftlichen Untersuchung des Petroleumhandels. Handelt es sich doch darum zu verhindern, dass der Allgemeinheit ungezählte Millionen von einer übermächtigen fremden Kapitalistengruppe entzogen werden.

a) Vorgeschlagene Kampfmassregeln.

Um dies Ziel zu erreichen, hat man eine ganze Anzahl Mittel und Wege vorgeschlagen, die teils direkt gegen die D.-A. P.-G. gerichtet sind, teils nur die Stärkung ihrer Konkurrenz im Auge haben. Die wichtigsten von diesen muss ich kurz besprechen.

1. Erhöhung des fire-test-Punktes.

Wohl am meisten agitiert man für die Heraufsetzung des »fire-test«-Punktes von 21 auf 23°C, da man dadurch das amerikanische Petroleum der D.-A. P.-G., das in seiner jetzigen Raffination einen verhältnismässig niedrigen Entflammungspunkt besitzt, konkurrenzunfähiger machen zu können hofft. Dieser Erfolg würde auch wohl eintreten; die Nachteile wären aber anderer-

seits so schwerwiegend, dass man sich ernstlich mit dem Gedanken einer Testpunkterhöhung wohl nicht befassen darf.

Vorweg möchte ich hier auf die amtliche und auf umfassende und genaue Untersuchungen gestützte Begründung der Wahl des Testpunktes in den »Vorschriften, betreffend den Abelschen Petroleumprober und seine Anwendung«, herausgegeben von der Kaiserlichen Normal-Aichungs-Kommission (Berlin, 1883) hinweisen, da diese Untersuchungen den Vorzug grösserer Zuverlässigkeit vor den von den einzelnen Konkurrenzgesellschaften veranlassten, oft etwas gefärbt in die Oeffentlichkeit gebrachten haben. Denn bei ihnen handelt es sich nicht um den Beweis grösster Leuchtkraft, vielmehr sind bei der Festsetzung des fire-test lediglich, sagen wir sanitäre und in viel höherem Masse objektive, volkswirtschaftliche Gesichtspunkte massgebend gewesen. Gerade weil alle Sorten diesen Bestimmungen unterworfen sind, verdienen sie Beachtung. Erkennt man die in der »Begründung« enthaltenen Ausführungen als richtig an, so ist über die vorgeschlagene Erhöhung des Testpunktes der Stab gebrochen. Und m. E. muss man sie anerkennen.

Die Verordnung bestimmt, dass nur Petroleum, das bei einem Barometerstand von 760 mm und einer Temperatur von $+21^0$ C. noch keine entflammbaren Dämpfe aufsteigen lässt, ohne weiteres im Detailhandel verkauft werden darf. Leichtere (Benzin) oder infolge sorgloserer Raffination explosivere Destillate dürfen, wie es so schön im Amtsstil heisst, »nur aus mit einer besonderen auf ihre Feuergefährlichkeit hinweisenden Etikette versehenen Gefässen verkauft werden«, können auch nur auf besonders konstruierten Lampen gefahrlos zu Beleuchtungszwecken verwandt werden. Dieser »Testpunkt« wurde eingeführt, um zu verhüten, dass Deutschland mit minderwertigen und leichter explodierbaren Oelen überschwemmt wurde. Dies war 1878—1882 tatsächlich der Fall infolge Mischung des Petroleums mit der damals im Verhältnis zu ihm niedriger als jetzt bewerteten Naphtha. Mannigfache Unglücksfälle waren die Folge. Sie sollten durch Einführung eines reichsgesetzlich festgelegten Mindestentflammungspunktes vermieden werden.

Die Bestimmungen haben den angestrebten Zweck erfüllt und vollständige Sicherheit geschaffen. Die eigentliche Gefahrtemperatur liegt noch 8—10^0 C. höher als der für die betreffende Petroleumsorte auf dem Abelschen Prober ermittelte Entflammungs-

punkt. Die Denkschrift erklärt auf Seite 61 ausdrücklich: »Wie gegenüber weit verbreiteten Missverständnissen scharf hervorgehoben werden muss, ist demnach die Temperatur, bei welcher sich im Behälter einer Petroleumlampe Gasgemenge bilden, die bei Berührung mit einer Flamme explodieren, ganz erheblich höher als der für das benutzte Oel mit Hilfe des Abelschen Probers ermittelte Entflammungspunkt«. Also das konsumierende Publikum ist ausreichend geschützt.

Nun hat man gegen die Festsetzung des Testpunktes auf nur 21° C. den Einwand erhoben, es werde, da einige andere Länder (wie z. B. England einen um 1,8° C.) höheren Entflammungspunkt verlangten, das anderswo unverkäufliche schlechte Petroleum nach Deutschland abgeschoben. Diesem Einwand ist, wie sich auch die schon zitierte Denkschrift auslässt, entgegenzuhalten, dass der bei uns niedriger angesetzte Testpunkt sich als vollständig ausreichend erweist. Auch das Verlangen nach dem Vorhandensein bestimmter »Herzeigenschaften« des Petroleums, das man öfter gestellt hat, ist, wie Graf Posadowsky am 9. Dezember 1897 im Reichstag erklärte, nach Ermittelungen des Reichsgesundheitsamtes nicht gerechtfertigt, da die Verschiedenheit der Herzeigenschaften der einzelnen Sorten nicht wesentlich genug ist, um daraufhin irgend welche Massregeln gegen ein bestimmtes Petroleum zu ergreifen.

Sodann aber — und das ist ein äusserst gewichtiges volkswirtschaftliches Moment — würde schon die Erhöhung des Testpunktes um 2°, also auf 23°, wie man, zumeist von interessierter Seite, als Kampfmassregel gegen den Trust empfohlen hat, eine fühlbare dauernde Verteuerung des Petroleums im Gefolge haben. Amerika könnte infolge der sich notwendig machenden sorgfältigeren Raffination nicht mehr so billig liefern wie bisher und müsste höhere Preise fordern. Die trustfeindlichen Gesellschaften könnten zwar, wie wohl anzunehmen ist, ihre jetzige Raffinationsart bestehen lassen, denn ihre Oele zeigen auch jetzt schon wegen der besonderen Art ihrer Zusammensetzung einen durchweg weit höheren Entflammungspunkt, als ihn das von der D.-A. P.-G. vertriebene Oel besitzt. Wie ich aber in den vorstehenden Kapiteln gezeigt habe, reicht ihre Leuchtölproduktion noch bei weitem nicht zur Deckung des deutschen Bedarfs aus. Also wäre man nach wie vor auf Bezug von der St.O.C. bez. der D.-A. P.-G. angewiesen. Nun haben aber die letzten Jahre den Gesellschaften

sehr wenig Verdienst gelassen, in nicht seltenen Fällen ihnen sogar Verluste gebracht. Wenn also die St.O.C. gezwungenermassen die Preise heraufsetzen würde, so würden die ausseramerikanischen Produzenten, auch die P. P. A.-G., ihr, von einem schweren Banne halb erlöst, auf jeden Fall sofort in gleichem Schritte folgen, wie sie dies auch schon bei den Preiserhöhungen im Herbst 1905 getan haben. Das Verhältnis bliebe also das gleiche. Der erhöhte Preis müsste gezahlt werden, und wenn die Preise auch nur um 2 Pfg. per Liter stiegen, hätte Deutschland alles in allem genommen für dieses Experiment jährlich etwa 23—24 Millionen Mark mehr zu bezahlen! Diese ungeheure Summe würde allein dem Auslande zugute kommen. Ob sie aber von den Amerikanern oder von ihren Gegnern in die Tasche gesteckt wird, ist für uns gleichgültig.

Ferner kommt hinzu, dass solche Oele einen höheren Prozentsatz an »Kernölen« besitzen. Da diese Kernöle aber infolge ihrer geringeren Kapillaraktion im Docht weniger gut steigen und deshalb verhältnismässig leicht russen und qualmen, verlangen sie eine ganz besondere Lampenkonstruktion. Durch die notwendig werdenden Neuanschaffungen würden jedoch gerade die ärmeren Schichten der Bevölkerung prozentual am meisten belastet werden, ganz abgesehen von dem höheren Preise für das Oel selbst.

Aus dem Gesagten erhellt, dass eine so einschneidende Massregel wie die Erhöhung des Testpunktes sich nur würde rechtfertigen lassen, wenn der jetzige ungenügend wäre und der vorgeschlagene eine Gewähr für eine nennenswerte grössere Sicherheit gegen Explosionsgefahr böte. Dies ist nicht der Fall. Sie aber als Mittel gegen das Vordringen der St.O.C. anwenden zu wollen, wäre schlechterdings verfehlt.

2. Zolländerungen.

Als ein weiteres Mittel zur Zurückdämmung der Macht des Trusts hat man Zolländerungen vorgeschlagen. — Gegenwärtig beträgt der Zoll auf Leuchtöl 6 Mark pro 100 kg brutto und unter Berücksichtigung der allgemein üblichen Fässertara von 20% 7.50 Mark netto. Die Vorschläge gehen nun dahin:

a) amerikanisches Oel einem höheren Zollsatze zu unterwerfen als solches anderen Ursprungs. Dies könnte sich aber Amerika keineswegs gefallen lassen. Wenngleich jetzt ein scharfer Wind gegen die Trustleute weht und viele Staaten samt dem Präsidenten (wieder einmal) offenen und unerbittlichen Kampf gegen sie proklamiert haben, so dürfen sie eine Zollbenachteiligung ihres

drittwichtigsten Exportartikels doch nicht zugeben. Aus dem einfachen Grunde nicht, weil infolge des grossen Minderabsatzes und des dadurch hervorgerufenen Preissturzes in den Oelproduktionsgebieten eine Krisis ausbrechen würde, die zu einer schweren Schädigung des Nationalwohlstandes führen müsste, ganz abgesehen von der Verschlechterung der Handelsbilanz als solcher. Könnte man aber trotzdem das amerikanische Oel mit einem höheren Zollsatz belegen, so würde voraussichtlich Russland ohne weiteres an die Stelle Amerikas treten, d. h. der Teufel hätte sich in Beelzebub verwandelt, wenn Russland überhaupt so viel Leuchtöl nach Deutschland exportieren könnte. Ausserdem ist zu bedenken, dass die ausseramerikanischen Gesellschaften ihre Preise, wenn auch wohl nicht um den ganzen, so doch sicher um den annähernden Betrag der Zolldifferenz erhöhen würden. Damit wäre die Preissteigerung zu einer dauernden gemacht. Die Rechnung hätte wieder das Publikum zu bezahlen. — Oder

b) einen Differentialzoll auf rohes und raffiniertes Petroleum einzuführen. Auch dies würde ein Schlag ins Wasser sein. Wenn die Differenz gross genug wäre, um die Errichtung von Raffinerien im Inlande rentabel erscheinen zu lassen, so hätten doch wieder die Amerikaner den meisten Nutzen davon. Nur ihnen stehen Kapital und technische Arbeitskräfte sofort und in solchem Masse zur Verfügung, dass sie auch im Raffinieren gleich das Monopol an sich reissen würden und es in der Hand hätten, Gegner durch fortgesetztes Unterbieten bald mürbe zu machen. Dass sie dies auf jeden Fall tun würden, ja dass vielleicht eine Drohung, es zu tun, schon genügen würde, Konkurrenzunternehmungen zu ersticken, zeigt das Beispiel Frankreichs. Hier hatte sich infolge der Zollgesetzgebung von 1863 und 1892/93 eine blühende Raffinierindustrie entwickelt, die ihr Rohprodukt von den unabhängigen amerikanischen Produzenten bezog. Alle Bemühungen des Trusts, diese auszustechen, fruchteten nichts. Da begann er mit dem Bau zweier Raffinerien, drohte die bestehenden Fabriken durch rücksichtslose Preiskämpfe zu entwerten und erreichte dadurch, dass die Raffineure sich ihm fast sämtlich vertraglich verpflichteten, was ihm eine fast unbeschränkte Herrschaft errang. Jetzt ist, da der Import besonders russischer Rohöle nach Frankreich sehr zugenommen hat, die interessante Tatsache festzustellen, dass amerikanische Firmen auf französischem Boden russisches Oel raffinieren!

Die Einführung eines Differentialzolles liesse sich nur in der Weise denken, dass der Zoll für raffiniertes Oel bestehen bliebe und der für Rohöl ermässigt würde.

Schwierig wäre hier schon, das richtige Verhältnis zu finden. Denn wie schon S. 19 erwähnt, weisen die einzelnen Rohöle erheblich verschiedene Leuchtölquoten auf; die höchste das amerikanische (ausser dem texanischen), dessen Inlandsraffination sich also relativ am meisten rentieren würde. Aber dessen Produktion ist durchaus vom Trust abhängig, so dass also das Verhältnis tatsächlich dasselbe bleiben würde.

Der Zollausfall wird dadurch wettgemacht, behauptet man, dass die Raffination im Inlande geschieht, inländische Arbeitskräfte also lohnende Beschäftigung finden. Dem ist entgegenzuhalten, dass der ganze Reinigungsprozess nur ein Minimum von menschlichen Arbeitskräften erfordert und dass ferner der ev. Gewinn der Fabriken in die Tasche ihrer ausländischen Besitzer fliesst. Hinzukommen würde, dass durch eine grössere inländische Rohölverarbeitungsindustrie (Rückstände, Schmieröle!) eine neue unliebsame Konkurrenz der deutschen Braunkohlen- und auch der eigenen deutschen Petroleumindustrie geschaffen würde, die sowieso schon infolge höherer Gestehungskosten nur schwer mit der ausserdeutschen Industrie in Wettbewerb treten kann.

Andererseits würde der Zollertrag ganz bedeutend zurückgehen. Als dem Einfuhrzoll unterliegender Artikel rangiert Petroleum nur hinter Weizen und Kaffee und steht weit über dem viertbedeutendsten Artikel, dem Tabak[1]). Die Zollgefälle betrugen in Millionen Mark:

		Prozente der Gesamt-Zoll-Einnahmen.
1880: 16,0	1893: 46,3	
1881: 21,9	1894: 47,4	
1882: 20,6	1895: 49,0	
1883: 22,2	1896: 51,1	
1884: 27,8	1897: 55,3	11,6
1885: 28,9	1898: 56,4	10,9
1886: 26,4	1899: 56,8	11,2
1887: 30,6	1900: 58,3	11,2
1888: 33,9	1901: 57,8	10,8
1889: 37,9	1902: 58,7	10,9
1890: 39,3	1903: 61,3	11,0
1891: 42,0	1904: 62,1	11,3
1892: 45,3		

1) Es betrugen die Zollerträge von

	Weizen	Kaffee	Tabak
1901:	75,0 Mill.	68,6 Mill.	52,2 Mill.
1902:	72,7 »	68,3 »	52,4 »
1903:	67,9 »	72,4 »	53,9 »
1904:	71,0 »	71,6 »	56,1 »

Wenn Deutschland einen Differentialzoll einführen sollte, so ist wohl anzunehmen, dass, ebenso wie es in Frankreich geschieht, nicht ein wirkliches »Rohöl«, sondern ein sogenanntes »Kunstöl« importiert würde, d. h. durch Zusatz von schwereren Destillaten (Teer z. B.) soviel spezifisch schwerer gemachtes Oel, dass es den Anforderungen, die das Gesetz an Rohöl stellt, entspricht. Da solche Kunstöle oft einen hohen Prozentsatz an Leuchtöl enthalten (nach *Swoboda* S. 66 wurden in Oesterreich Kunstöle mit einem Leuchtölgehalt bis zu 90% importiert!), so liegt es auf der Hand, dass die durch den Erlass eines solchen Gesetzes gewollten Folgen bestimmt n i c h t eintreten werden.

Der Zollausfall würde sich nach vielen Millionen berechnen; diese Summe durch Mehrbesteuerung zu decken, würde viel schwieriger und vor allem dem Publikum fühlbarer sein.

Neuerdings trägt sich übrigens eine Berliner Gründerfirma, W. Mertens & Co., mit dem Projekt, österreichisches Rohöl auf deutschem Boden in einer eigenen Raffinerie zu verarbeiten. Die im Dezember 1905 erschienene Denkschrift rechnet allerlei Vorteile heraus, doch bleibe ich dem Plane skeptisch gegenüberstehen. Jedenfalls sind von vornherein zwei wichtige Voraussetzungen nicht sicher:

1. Der Preis: der Trust kann ihn in der Einflusssphäre der Fabrik werfen und diese dadurch unrentabel machen, seine eigenen Verluste aber durch höhere Preise im übrigen Deutschland wieder wettmachen.

2. Ein sehr unsicherer Faktor ist die in Aussicht genommene Verwendung des galizischen Rohöls: mit dem Absatz und der Produktion gerade Galiziens steht es — ich verweise auf meine früheren Ausführungen — noch s e h r im Argen.

Eine kleine Konzession, die man dem russischen Oel gemacht hat, ist die Zulässigkeit der Volumenverzollung. Da es, ebenso wie die österreichischen, rumänischen und texanischen Oele, schwerer ist als das gewöhnliche amerikanische standard white, so kommt letzteres etwas schlechter weg. Doch ist dieser Nachteil so gering, dass er für die Preisbestimmung nicht ins Gewicht fällt.

3. D i f f e r e n t i e l l e T a r i f i e r u n g u n d r e g i e r u n g s s e i t i g e B e v o r z u g u n g a u s s e r a m e r i k a n i s c h e r O e l e.

Für amerikanisches Petroleum sind bei Bahnversand die für die »Allgemeine Wagenladungsklasse« geltenden Frachtsätze zu

zahlen. Russisches Petroleum geniesst einen Ausnahmetarif, und es wird dafür agitiert, auch die andern ausseramerikanischen Oele, die zwar auch schon besonders, aber nicht in der bevorzugten Weise wie das russische, tarifiert werden, des Genusses dieses Ausnahmetarifs gleichfalls teilhaftig werden zu lassen.

Die Schaffung dieses Tarifs scheint eine Konzession mehr politischer Art an Russland zu sein, wie denn überhaupt die Bahnen im allgemeinen den Bezug von russischem Oel vorziehen. So beschaffte die Kgl. Eisenbahndirektion Berlin für die Direktionen Berlin, Bromberg, Danzig, Halle, Königsberg, Magdeburg und Stettin folgende Mengen.

	Russ. Petrol.	Oesterr. Petrol.
1903:	4845 tons	210 tons
1904:	5538 »	150 »
1905:	4848 »	850 »

1906 fielen von insgesamt ausgeschriebenen 5680 tons zu der

D.-R. N.-I.-G.	1800 tons
D.-A. P.-G.	842 »
Königsb. Hdls. Comp.	200 »
den Galiziern	2650 »
?	188 »
	5680 tons

Die Kgl. Eisenbahndirektion Kattowitz beschaffte für die Direktionen Posen, Breslau und Kattowitz im Jahre 1902 nur russisches Oel. In den beiden folgenden Jahren wurden Versuche mit österreichischem Petroleum gemacht. Vom Gesamtverbrauch entfielen auf diese Provenienz 1903: 1,29%, 1904: 0,95 %. Für das Etatsjahr 1905 waren folgende Quanten ausgeschrieben:

	Posen	Breslau	Kattowitz
Russ. Petroleum	520 000 kg	1 100 000 kg	1 000 000 kg
Oesterr. Petroleum	200 000 »	200 000 »	200 000 »
total also russ. Petroleum:		2 620 000 »	
österr. Petroleum:		600 000 » = ,9 22%	

Die in der folgenden Tabelle gemachten Angaben über Bedarf und Bedarfsdeckung der deutschen Bahnen entstammen z. T. dem »Bericht über die Ergebnisse des Betriebes der Vereinigten Preussischen und Hessischen Staats-Eisenbahnen«, zum andern Teil freundlichen Mitteilungen der Ministerien und Eisenbahndirektionen.

Petroleumverbrauch der deutschen Bahnen.

Land	Jahr	Menge in kg	Durchschnittspreis p. 100 kg	Herkunftsland	Gesamtpreis Mark
Preussen-Hessen	1895/96	12 153 433	19,72		2 396 683
	1896/97	12 970 524	17,64		2 287 381
	1897/98	14 581 204	16,32		2 379 166
	1898/99	16 266 809	16,44		2 664 101
	1899	17 217 736	16,76		2 885 815
	1900	17 811 053	18,54		3 302 054
	1901	17 913 422	17,49		3 132 584
	1902	18 583 463	14,74		2 739 796
	1903	19 869 504	16,30		3 238 267
	1904	21 081 147	18,30		3 858 780
Württemberg p. 1906 sind ca. 60 % den Oesterreichern zugefall.	1901	575 939	22,04		126 047
	1902	638 159	19,27		125 205
	1903	631 239	16,32		103 865
Sachsen	1901	1 500 000		Amerika 700 000 kg	
				Russland 800 000 »	
	1902	1 380 000		Russland 1 380 000 »	
	1903	1 450 000		Oesterreich 220 000 »	
				Russland 1 230 000 »	
	1904	1 320 000		Oesterreich 600 000 »	
				Russland 720 000 »	
Bayern	1900	2 330 000	19,80	Amerika 1 930 000 »	
			19,30	Russland 400 000 »	
	1901	2 490 000	20,20	Amerika 2 090 000 »	
			19,30	Russland 400 000 »	
	1902	2 420 000	18,70	Amerika 1 420 000 »	
			16,50	Russland 1 000 000 »	
	1903	2 460 000	17,30	Amerika 1 230 000 »	
			15,90	Russland 1 230 000 »	
	1904	2 470 000	17,50	Russland	
Mecklenburg	1902				
	1903	je ca. 212 400		Amerika und Russland je ca. zur Hälfte	
	1904				
Elsass-Lothringen	1902	1 600 000	14,54	Russland	
	1903	1 600 000	17,23	Russland 800 000 kg	
			16,05	Elsass 800 000 »	
	1904	1 700 000	20,40	Russland 1 300 000 »	
			20,10	Elsass 400 000 »	
	1905	2 200 000	15,05	Oesterreich	
Baden	1900	728 403	17,50		
	1901	844 375	18,60		
	1902	929 542	15,25	Russland	
	1903	1 029 018	15,40		
	1904	1 046 041	15,71		
Oldenburg	1902	171 620	14,—	Russland	
	1903	170 000	17,66	Amerika	
	1904	160 000	19,05	Amerika	

Danach war der Gesamtverbrauch der deutschen Bahnen

1901: 25 305 000 kg
1902: 25 935 000 »
1903: 27 422 000 » (= ca. 190 000 Brls.)

Hiervon fielen allein der D.-R. N.-I.-G. nach deren Angaben in den drei Jahren

1900/01: 9 594 000 kg
1901/02: 13 359 000 »
1902/03: 18 305 000 »,

im ersten Jahre also bei weitem noch nicht die Hälfte, zwei Jahre später schon $^2/_3$ zu. Der Rest von 65—70 000 Fass verteilt sich auf die übrigen Gesellschaften.

Zu bemerken ist hier, dass an den Bahnlieferungen auch Galizien in steigendem Masse beteiligt ist. Der in der Generalversammlung vom 9. November 1905 des »Vereins der österreichischen Petroleumraffinerien« erstattete Jahresbericht enthält folgenden Passus: »Die unserseits bei dem k. k. Handelsministerium und dem Ministerium des Aeussern erbetene Intervention nach der Richtung, dass die deutschen Bahnverwaltungen bei ihren Lieferungsausschreibungen auch österreichisches Petroleum berücksichtigen, war von dankenswertem Erfolge begleitet, so dass unsere Raffinerien seither an der Alimentierung des Petroleumbedarfes der deutschen Bahnen in wesentlich steigendem Masse beteiligt sind.« Nach einem Flugblatt vom März 1906 wurden in diesem Jahre insgesamt 13 010 000 kg (= etwa 45 %) an deutsche Bahnen verschlossen; das Quantum verteilt sich folgendermassen:

Sächsische Bahnen	600 000 kg
Preussische Bahnen	10 860 000 »
Württembergische Bahnen	430 000 »
Elsass-Lothringische Bahnen	870 000 »
Pfälzische Bahnen	250 000 »

Der steigende Konsum des galizischen Oeles geschah wohl meist auf Kosten des russischen [1]).

Den anfänglich günstigsten, in seiner jetzigen Gestaltung seit 1. Oktober 1904 gültigen Tarif (»Ausnahmetarif 12 C im niederländisch-deutsch-russischen Grenzverkehr«) geniesst raffiniertes russisches Petroleum, wenn in Wagenladungen zu 10 000 kg von (elf) Grenzstationen aus befördert. Frachtsatz für die ersten 100 kg ist 28 Pfg. pro 100 kg, für jede weiteren 100 kg 22 Pfg. pro 100 kg mehr. Die Fracht von Alexandrowo nach Leipzig beträgt nach diesem Tarif 1,21 Mk. pro 100 kg. Nach dem gewöhnlichen

1) Siehe Anhang.

Tarif würde die zur Berechnung kommende Fracht für diese Strecke (516 km) 3,22 Mk. pro 100 kg sein, also ungefähr $2^3/_4$ mal so viel. Nach Spezialtarif III, dem billigsten deutschen Tarif, wären dagegen 1,26 Mk. zu bezahlen.

Für österreichisches Oel existierte ein billigerer Tarif (»Norddeutscher Güterverkehr mit Galizien und der Bukowina«) von den Oeldistrikten (Borislaw, Drohobycz u. a.) aus über die vier oberschlesischen Grenzstationen Myslowitz, Dzieditz, Oderberg und Oswiecim. Nach diesem Tarif würde die Fracht von Boryslaw nach Leipzig 2,23 Mk. pro 100 kg betragen, während nach dem gewöhnlichen Tarif allein die Beförderung auf der deutschen Strecke (542 km) 3,37 Mk. pro 100 kg kosten würde. Auf Betreiben des Vereins der österreichischen Petroleumraffinerien setzte dann die österreichische Regierung durch, dass ab 1. Mai 1906 ein noch günstigerer Tarif (Ausnahmetarif 32 B) in Geltung tritt. Unter Berücksichtigung der Refaktie beträgt die Fracht von Boryslaw nach Leipzig jetzt nur noch 212 Pfg. für 100 kg.

Auch für rumänisches Petroleum besteht ein Ausnahmetarif (»rumänisch-deutscher Eisenbahnverband. Verkehr mit Norddeutschland«). Die Fracht für die 1763 km lange Strecke von Bukarest nach Leipzig beträgt 672 Cts = etwa 5,41 Mk. pro 100 kg. Da aber Rumänien meist auf dem Seewege von Braila oder Constanza aus über Antwerpen, Rotterdam, Amsterdam, Hamburg nach Deutschland exportiert, so kommt dieser Tarif selten in Anwendung. Ueber Regensburg gehen infolge der schlechteren Schiffahrtsverhältnisse und der um vieles längeren Fahrtdauer nur geringere Mengen.

Das Bestreben der von Rumänien importierenden Firmen geht nun dahin, auch für diese Länder den Russland eingeräumten billigeren Frachtsatz zu erhalten. Dieses Streben ist erklärlich. Denn dann würden sie ihre Angriffsbasis weiter gegen Mitteldeutschland vorschieben und auch dort mit dem amerikanischen Oel in erfolgreichere Konkurrenz treten können.

Dass Frachtvorteile der geschilderten Art die Konkurrenzfähigkeit günstig beeinflussen, ist nicht zu verkennen. Ihnen ist es auch zuzuschreiben, dass z. B. galizisches Oel überhaupt nach Mitteldeutschland geliefert werden kann. Man darf aber nicht glauben, dass sie gross genug sind, der D.-A. P.-G. ernstlich Schaden zuzufügen. Denn diese Tarife gelten nur für Wagenladungen ab Grenzstationen; nach Umladung, im internen deut-

schen Verkehr, dagegen nicht. Da keine Tanks vorhanden sind, muss auch das Standgeld in Berechnung gezogen werden. Ferner, dass in Oesterreich wie in Rumänien die ST.O.C. schon Fuss gefasst hat und infolgedessen bei etwaiger Aufnahme des Exports nach Deutschland ebenfalls des Genusses dieser Ausnahmetarife teilhaftig werden würde. Für Russland liegen die Verhältnisse seiner grösseren Produktion und fortgeschritteneren Exportorganisation halber etwas günstiger.

Alles in allem genommen ist die Ermässigung der Frachtsätze für ausseramerikanische Oele nur zu begrüssen. Als ernstliche Kampfmassregel gegen den Trust hat sie aber, wie nochmals wiederholt sein mag, eine untergeordnete Bedeutung, schon deshalb, weil sie auf die gleichfalls amerikanisches Oel vertreibende P. P. A.-G. und auf die Pure Oil Co. nicht angewendet werden könnte. Sie gewinnt sie erst in Verbindung mit andern Massregeln.

4. Verweigerung von Plätzen.

Nur kurz will ich die Verweigerung von Plätzen von seiten der Bahnen für Tankanlagen, die von der D.-A. P.-G. auf fiskalischem Terrain projektiert sind, erwähnen, wie sie von verschiedenen Handelskammern empfohlen worden ist und vom Königreich Sachsen auch ausgeübt wird. Dass ein solches Verhalten der Behörden wirkungslos ist, braucht eigentlich nicht erst gesagt zu werden. Denn es wird einfach ein Privatgrundstück zur Einbettung des Tanks gepachtet; die Bahn geht nur des Pachtpreises verlustig, den sie sonst erhalten haben würde. Deshalb geht man in Preussen weniger schroff vor und gestattet die Anlagen überall da, wo noch Platz genug für eine zweite Anlage ist.

5. Ersetzung des Massverkaufs durch Gewichtsverkauf.

Mehr der Kuriosität halber erwähne ich noch einen von *Wolff* in seinem Buche »Die russische Naphtha-Industrie und der deutsche Petroleummarkt« gemachten Vorschlag. Er agitiert dafür, zugunsten des russischen Petroleums reichsgesetzlich den Massverkauf zu verbieten und ihn durch den Gewichtsverkauf zu ersetzen. Er will auch den Kunden, um sie für den Bezug von russischem Oel zu begeistern, gratis Brenner und Zylinder mitgegeben wissen. Ich halte es nicht für erforderlich, auf diese Vorschläge näher einzugehen; sie wurzeln eben nicht in der Wirklichkeit[1]).

1) *Wolffs* Arbeit leidet überhaupt an manchen Flüchtigkeiten. So behauptet er

6. Errichtung staatlicher Tanks.

Zu den vorstehend besprochenen häufig, besonders in der Presse, empfohlenen Vorschlägen gesellte sich in letzter Zeit ein neuer. Er ist niedergelegt in *Brackel-Leis* »Der dreissigjährige Petroleumkrieg«, S. 429 ff., wird auch von *Wolff* empfohlen und geht kurz gesagt dahin, überall grosse staatliche Tanks zu bauen, diese mit trustfreiem Petroleum zu füllen und sich so von dem Einflusse Rockefellers zu emanzipieren. Auf den ersten Blick hat dieser Vorschlag etwas Bestechendes. Bei näherer Prüfung steigen jedoch allerlei schwerwiegende Bedenken auf.

Zunächst krankt er von vornherein an der grossen Schwäche, dass jedem gestattet sein soll bez. muss, Oel auf eigene Rechnung in den staatlichen Tanks zu lagern. Nun bestehen aber zwischen einzelnen Sorten, z. B. dem guten 798 gr schweren pennsylvanischen und dem 820 gr schweren Texasöl oder gar den noch schwereren russischen und rumänischen Oelen oft ziemlich erhebliche Qualitätsunterschiede. In den Tanks aber kann keine Scheidung gemacht werden. Also würde jemand, der vielleicht Pure Oil zur Einlagerung brächte, bei Präsentation seines Lagerscheines ein minderwertiges Gemisch aller möglichen Sorten erhalten. Es läge im Interesse eines jeden, nur möglichst schlechtes Oel einzulagern. Unreines Brennen und hygienische Nachteile wären die Folge davon. Wenn der Trust Rohöl aufkauft und es unterschiedslos in seine pipe lines pumpt, kann er ruhig certificates darüber ausgeben, weil die Qualität ziemlich gleich bleibt, etwaige Unterschiede auch durch die Raffination noch aufgehoben werden. Für Deutschland aber liegt die Sache wesentlich anders. Und Tanks für jede einzelne Provenienz bauen wollen, wäre wohl viel zu kostspielig. Sie würden sich auch, ganz abgesehen hiervon, gar nicht rentieren, da der Zwischenhandel durch den Strassenwagenbetrieb ausgeschaltet ist und die Kleinhändler ihr Oel aus klar auf der Hand liegenden Gründen nicht in ihnen einlagern würden.

Brackel-Leis sind der Ansicht, die Errichtung eigener Tanks sei für den Staat geradezu eine Notwendigkeit. Einmal, damit bei einer eventuellen Sperrung des überseeischen Zufuhrweges in Kriegszeiten immer genügend Oel vorhanden sei, um wenigstens den Weiterbetrieb der Bahnen zu ermöglichen; sodann aus dem privatwirtschaftlichen Grunde der besseren Ausnützungsmöglich-

u. a. auf S. 86, das water white koste 15 Pfg. per Liter mehr als das standard white. Der Preisunterschied ist jedoch nur 2—2½ Pfg. per Liter!

keit günstiger Konjunkturen. Ich behaupte im Gegenteil: der Bau staatlicher Tanks für diese Zwecke wäre eine grosse Torheit. Ich verweise auf meine Zusammenstellung auf Seite 100. Darnach beträgt — berücksichtigen wir der Einfachheit halber einmal nur das preussisch-hessische Bahnsystem — der Gesamtverbrauch rund 20 000 000 kg. Die grossen Binnenlagertanks der D.-A. P.-G. fassen 13—14 000 Fass, also rund 1 800 000 kg. Um die Gesamtmenge von 20 000 000 kg aufzunehmen, wären also 11 Tanks notwendig. Ein solcher Tank, vollständig feuersicher ausgerüstet, kostet etwa 18 000 Mk., sodass eine Gesamtsumme von ungefähr 200 000 Mk. herauskäme. Hierauf 4% Zinsen und 4% Amortisation rund 15 000 Mk. p. a.

Das Oel kostet ca. 3 Mill. Mk., à 4% 120 000 Mk. p. a.

135 000 Mk. p. a.

Preussen müsste also jährlich eine Summe von 135 000 Mk. hinauswerfen nur auf die Möglichkeit einer Sperrung der Zufuhr hin. Dies wäre immerhin nicht zu viel, wenn die Gefahr, dass die Bahnen aus Mangel an Leuchtöl den Betrieb einstellen oder wenigstens einschränken müssten, wirklich eintreten könnte. Das erscheint aber ausgeschlossen. Wenn uns auch Amerika nicht direkt liefern könnte, so stehen doch die Wege über Frankreich, Italien, Skandinavien und besonders die Niederlande offen, wo gleichfalls Tochtergesellschaften der ST.O.C. arbeiten, so würden Russland, Galizien u. a. mit Freuden die Gelegenheit ergreifen, auf Kosten ihres Absatzes nach anderen Ländern ihren Export nach Deutschland zu erhöhen. Ausserdem könnten die vorhandenen Oelvorräte im Falle der Not einfach beschlagnahmt werden, was den Bedarf schon auf Monate hinaus decken würde.

Auch die Möglichkeit, billig einzukaufen und das Oel dann (dadurch verdirbt es ja nicht) lagern zu lassen und zu Zeiten hoher Preise zu verbrauchen, bietet nur sehr problematische Vorteile. 1900 war der Durchschnittspreis, den die Bahnen anlegen mussten, 18,54 Mk. pro 100 kg, 1903 nur 16,30 Mk. Gesetzt den Fall, der Staat hätte die Tanks i. J. 1900 gefüllt.

Der Gesamtpreis war 3 302 054 Mk.

Jetzt wartet er auf höhere Preise.

Allein noch 1903 legte er trotz eines Mehrverbrauchs von ca. 2 Mill. kg nur 3 238 267 Mk. an,

also 63 787 Mk.

weniger. Dazu kämen an Zinsen
(3 × 135 000 Mk.) 405 000 Mk.

sodass ein Verlust von ca. 470 000 Mk. herauskäme. Und solche Möglichkeiten können immer eintreten.

Endlich beruht eine wichtige Voraussetzung von *Brackel-Leis* auf schwacher Grundlage: die Möglichkeit, sich genügend »trustfreies« Petroleum zu verschaffen. Der Trust selbst und seine Verbündeten würden Oel in grösseren Mengen einfach nicht abgeben; auch an den Staat nicht, falls Grund zu der Annahme vorläge, dass er es weiter verkaufte. Die Pure Oil Co. hat nicht Oel genug. Die Russen und die P. P. A.-G., die ihr Geschäftsgebahren genau nach den von der D.-A. P.-G. aufgestellten und befolgten Prinzipien eingerichtet haben, würden jedenfalls ebenso handeln wie der Standard, da sie sich mit ihrem eigenen Oel keine Konkurrenz machen dürfen. Auf Galizien und Rumänien kann man nicht rechnen.

Ist also dem deutschen Händler und auch dem Staat die Möglichkeit zur Einlagerung genügend grosser Mengen für eigene Rechnung verschlossen, so fallen damit sämtliche Folgerungen von *Brackel-Leis* und *Wolff* zusammen, vornehmlich auch die »günstige Einwirkung auf die Preisgestaltung«.

b) Gründe, warum die Preise niedrig sein müssen.

Vorstehende Erörterungen könnten die Befürchtung entstehen lassen, gegen den Trust sei überhaupt kein Kraut mehr gewachsen, und Deutschland sei den Aussaugungsgelüsten dieses »Vampyrs« schutzlos preisgegeben. Diese Befürchtung hat oft lauten Wiederhall erweckt. Sie veranlasste Interpellationen im Reichstag und Dutzende von Protestresolutionen von Handelskammern und anderen kaufmännischen Verbänden. Man ruft nach Staatshilfe, man gerät ausser sich vor Entrüstung über die »Aussaugung des deutschen Volkes durch eine herz- und gewissenlose Kapitalistengruppe«. Gewiss, Kapital ist gefühllos, oft grausam — aber es ist auch ein klarer, kalter Rechner. Und seine kalte Berechnung hat es dahin geführt, das deutsche Volk nicht auszusaugen: Dies soll im Folgenden gezeigt werden.

1. Im Petroleumhandel selbst liegende Gründe.

Die Möglichkeit einer absoluten Herrschaft über die Preisgestaltung setzt voraus, dass der preisbestimmende Faktor tatsächlich die Macht besitzt, die Preise autokratisch zu bestimmen,

und dass das konsumierende Publikum gezwungen ist, die erhöhten Preise zu bezahlen. Mit anderen Worten: es muss ein wirkliches Monopol vorhanden sein. Ein solches nun spricht man dem Trust zu und stellt dabei die Behauptung auf, er werde, sobald er die Zeit für gekommen erachte, die Preise sofort fühlbar heraufsetzen. Ich muss gestehen, dass ich in dieser Hinsicht nicht so schwarz sehe wie die meisten Autoren.

Mitte der 90er Jahre, nach der Niederwerfung von Poth, hatte der Trust das tatsächliche Monopol in Händen. Nun betrachte man aber einmal die folgende Tabelle. Die Preise sind stets gesunken, auch unter der Herrschaft des Trusts. Vorher allerdings schneller, doch ist dies mit der riesig zunehmenden Produktion genügend erklärt. Bei einer weiteren Verbilligung in demselben sprungweisen Tempo würden sie, wie *Schneider* (S. 37 seines Buches) richtig bemerkt, bald auf Null angelangt sein. 1897, also immer noch zur Zeit des Monopols, waren sie niedriger als je. Seitdem stiegen sie etwas; doch war z. B. im ganzen Sommer 1905 der Zoll fast ebenso hoch wie der Preis der unverzollten Ware: ersterer nämlich 7,50 Mk., letzterer 7,80 Mk. pro 100 kg netto.

Nach der Reichsstatistik stellen sich die

Preise für amerikanisches Oel per 100 kg inkl. Fass, unverzollt, loco Bremen:

1866	Mk.	59,8	1886	Mk.	13,1
1870	»	44,3	1887	»	12,5
1875	»	22,2	1888	»	14,7
1880	»	17,2	1889	»	13,7
1881	»	15,8	1890	»	13,3
1882	»	14,3	1891	»	12,6
1883	»	15,5	1892	»	11,1
1884	»	15,2	1893	»	9,5
1885	»	14,5	1894	»	9,7

Die ausserordentlich billigen Preise dieser letzten Jahre sind eine Folge des Konkurrenzkampfes gegen die noch unabhängigen Bremer und Mannheimer Händler. 1895 ist allerdings eine scharfe Steigerung zu verzeichnen, die aber durch Oelmangel hervorgerufen war. (Gleichzeitig stiegen die pipe line certificates von 2,67 Cts. i. J. 1894 auf 4,32 Cts. i. J. 1895). Innerhalb eines Vierteljahres zogen die Preise um fast 100 Prozent an (April); doch schon im folgenden Monat waren sie wieder ca. 5 Mk. billiger und flauten dann stetig weiter ab.

Tabelle siehe nächste Seite.

Seit Mai 1901 sind die Börsennotierungen in Bremen einge-

Preise pro 100 kg inkl. Fass, unverzollt, loco Bremen/Hamburg.

Jahr	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Novbr.	Dez.	Jahresdurchschnitt	
1895	10,62	11,05	12,62	19,—	14,89	14,27	13,70	12,39	12,28	12,45	14,47	14,06	13,48	
1896	13,05	11,95	11,78	11,33	11,42	12,02	13,60	12,81	13,36	13,63	13,25	11,81	12,42	Aus den Vierteljahrsheften 1901.
1897	11,45	11,58	11,40	10,91	11,07	11,17	10,40	10,10	10,05	10,02	9,90	9,90	10,66	
1898	9,90	10,05	10,65	10,50	11,68	12,10	12,47	12,84	13,13	13,78	13,92	13,97	12,08	
1899	13,98	13,89	13,68	12,70	12,48	12,90	13,52	14,11	15,32	15,94	16,36	16,83	14,31	
1900	16,90	16,90	16,38	15,34	14,31	13,33	13,63	14,80	14,80	13,95	13,76	13,74	14,82	
1901	13,75	14,02	14,21	13,41	12,93	12,85	13,11	13,80	13,85	13,90	13,90	13,62	13,61	
1902	13,40	13,40	13,07	13,20	13,40	13,40	13,34	13,20	13,20	13,26	13,55	13,95	13,36	
1903	14,03	13,90	13,90	14,05	14,70	14,80	14,90	15,—	15,10	15,59	16,—	16,20	14,85	Aus Börsen-notizen
1904	15,80	15,69	14,73	13,99	13,60	13,37	12,86	12,60	12,60	12,60	12,60	12,50	13,58	
1905	12,21	12,—	11,80	11,80	11,69	11,60	11,60	11,60	12,32	14,09	14,75	14,80	12,52	
1906	14,55	14,20	14,20	14,20	14,20	14,20	14,20							

stellt, da das Platzgeschäft dort schon seit Jahren nahezu aufgehört hatte und Petroleum von den Importeuren an der Börse überhaupt nicht mehr angeboten wurde[1]). Die ab 1901 angegebenen Preise sind die Hamburger Börsenpreise. — Die rapide Steigerung seit September 1905 erklärt sich durch die Katastrophen in Baku. Nicht nur der Trust bez. die D.-A- P.-G., sondern alle Gesellschaften haben ihre Forderungen in gleichem Masse, teilweise sogar noch mehr, erhöht. Dass Amerika in dieser Aufwärtsbewegung die Führung übernahm, ist durch die plötzlichen unerwartet grossen Abforderungen gerade amerikanischen Oeles zur Genüge erklärt. Im Dezember 1905 war aber der Höhepunkt bereits erreicht; mit Beginn des neuen Jahres flauten die Preise schon wieder ab.

Seit einem Jahrzehnt haben sich die Verhältnisse auf dem Petroleummarkt wesentlich verschoben. Die D.-A. P.-G. hat das »Monopol«, das sie Mitte der 90er Jahre besass, verloren und ist trotz der grössten Anstrengungen, die sie machte und noch macht, es wieder zu gewinnen, jetzt weiter davon entfernt denn je. Ihre Gegner sind zu stark geworden. Es will viel heissen, wenn eine Körperschaft wie die Leipziger Handelskammer, der man Trustfreundlichkeit nicht gerade nachsagen kann, 1904 in einem von Dr. *Rossbach* erstatteten Bericht sagt: »Von einem Monopol, das sich die Gesellschaft (gemeint ist die D.-A. P.-G.) bis zu einem gewissen Grade sicher hat erkämpfen wollen, nämlich insoweit, als sie einen ausschlaggebenden Einfluss auf den Petroleummarkt auszuüben bemüht war und noch ist, kann nach dem Laufe der Dinge jetzt keine Rede mehr sein«. Und wenn die Wormser Handelskammer im Mai 1904 in einer Resolution an das Hessische Ministerium und an das Kaiserliche Reichsamt des Innern behauptet: »Das Kohlensyndikat hat dieselbe monopolisierende Wirtschaftsform zu finden gewusst, welche bei der Behandlung des Petroleumgeschäftes schon lange beklagt wurde; die Gewerbetreibenden die Konsumenten aller Art und insbesondere auch die Arbeiter werden durch diese Massnahmen auf das schwerste geschädigt . . .«, so ist dies eine Behauptung, die durch die Tatsachen direkt widerlegt wird. Die einzigen, die durch die Entwicklung des Petroleumhandels verloren haben, sind die relativ wenigen, ganz gut entbehrlichen, streng genommen sogar schmarotzenden Zwi-

1) Statist. Mitteilungen betr. Bremens Handel und Schiffahrt. Jahrgang 1901 S. 32.

schenhändler. Die Konsumenten haben im allgemeinen bis jetzt zu Klagen keinen Anlass gehabt.

An dieser Stelle sei mir eine kurze Zwischenbemerkung gestattet. — Wie aus der Tabelle auf Seite 108 ersichtlich, sind mit geringen Ausnahmen die Preise sehr stabil geblieben und aus natürlichen Gründen nur im Winter etwas gestiegen. Im Strassenwagenverkauf erscheinen die Schwankungen der Engrospreise weniger plötzlich, oft überhaupt nicht. In der folgenden Tabelle (S. 111) sind die Engros- und die Detailverkaufspreise der D.-A. P.-G. für die letzten anderthalb Jahre für verschiedene Städte einander gegenüberstellt.

Dieses Moment der Preisstabilität ist eine der vielen guten Erscheinungen, die die Geschäftspolitik der D.-A. P.-G. hervorgerufen hat. Würde der Kleinhändler diesen von ihm selbst bezahlten Preisen beim Wiederverkauf immer folgen, so würde viel weniger Beunruhigung ins Publikum getragen werden. So aber ändern die Detaillisten aus Konkurrenzrücksichten die Preise oft ganz willkürlich. Ein Beispiel. Im Juli 1905 war der Einkaufspreis in Cottbus $14^1/_2$ Pfg., der Verkaufspreis 20 Pfg. pro Ltr., in Freiwaldau der Einkaufspreis 15 Pfg., der Verkaufspreis 16—18 Pfg. pro Ltr. In Freiwaldau sollte eben ein neugegründeter Konsumverein totgemacht werden. Mir ist nicht bekannt, ob der beabsichtigte Erfolg eintrat. Jedenfalls werden die Preise bald wieder erhöht sein. Die Detaillisten waren natürlich unschuldig daran — das machte das »Monopol der Amerikaner«.

Da die D.-A. P.-G. weit über die Hälfte des deutschen Konsums deckt, so ist es natürlich, dass sie für die Preisgestaltung, wenn auch nicht allein massgebend, so doch immerhin tonangebend ist. Aber ihrer Willkür sind mancherlei Grenzen gezogen.

Der Kleinhandel wendet sich, wenn ihm die gebotenen Vorteile gleich erscheinen, naturgemäss immer der billigeren Quelle zu. Sind die Preise niedrig, so hat er wenig Ursache, zu wechseln. Sein Verdienst bleibt unter normalen Verhältnissen immer hoch genug, so dass ihm der Preisunterschied von $^1/_2$ Pfg., der z. B. zwischen dem Oel der D.-A. P.-G. und dem der Russen und der P. P. A.-G. besteht, nicht so in die Augen sticht. Ziehen aber die Preise an, so ändert sich das Bild. Der Kleinhändler wird sich zu einer Erhöhung nur schwer verstehen, denn Petroleum ist ein Lockartikel wie wenig andere, und der Händler muss befürchten, dass sein Konkurrent die Preise noch länger niedrig

Vergleichende Gegenüberstellung der Hamburger Engrospreise der D.-A. P.G. und ihrer Literverkaufspreise in einigen deutschen Städten [1]).

Datum d. Engros-Preisveränderungen	Loco ab Hamburg per 100 kg incl. unverzollt.	Literverkaufspreis (Pfennig) in					
		Dresden	Leipzig	Chemnitz	Breslau	Magdeburg	Bremen
1904							
2. Mai	13,60	15½ (30/4)	16½ (21/4)		16 (9/5)	16½ (23/3)	16 (10/5)
			16 (13/5)			16 (9/5)	
8. Juni	13,40					15½ (22/6)	
20. »	13,20						
11. Juli	13,—						15½ (16/7)
14. »	12,80					15 (31/10)	
19. »	12,60	15 (21/7)	15½ (22/7)	15 (28/7)		14½ (17/11)	
		14½ (27 7)					
17. Dez.	12,40						
1905							
3. Jan.	12,20	14 (9/1)			15½ (16/1)	14 (9/1)	15 (1/1)
21. »	12,—		15 (6/2)	14½ (6/2)			14 (2/2)
2. März	11,80		14½ (13/3)				
15. Mai	11,60				15 (28/4)		
12. Sept.	12,10				14½ (6/6)		15 (9/9)
16. »	12,40						
19. »	12,90	15 (20/9)	15½ (20/9)	15½ (20/9)	15 (28/4)	15 (20/9)	
26. »	13,10						
28. »	13,30						
4. Okt.	13,50						
7. »	13,70						
9. »	13,90	16 (9/10)	16½ (9/10)	16½ (9/10	16 (9/10)	16 (9/10)	
12. »	14,10						16 (12/10)
17. »	14,30						
20. »	14,50						
1. Nov.	14,60						
8. »	14,80				16½ (13/11)		
1906							
6. Jan.	14,70						
13. »	14,60					15½ (15/1)	
22. »	14,40						
29. »	14,20						

hält als er und ihm dadurch die Kunden auch in anderen Waren abspenstig macht. In diesem Falle gewinnt die kleine Preisspanne

1) Die Zahlen in Klammern (30/4) bedeuten das Datum der Literpreisveränderung.

für ihn mehr an Bedeutung und veranlasst ihn leichter, seine Bezugsquelle zu wechseln, umsomehr, als er dadurch gar keine Unkosten hat. Ein Verkaufsapparat wird ihm kostenlos gestellt, in nicht seltenen Fällen ihm sogar die der D.-A. P.-G. für Aufstellung des Behälters gezahlte Montagegebühr zurückvergütet. Ausserdem ist zu berücksichtigen, dass die Kundschaft auch bei unerheblichen Preiserhöhungen dazu neigt, die Güte der gelieferten Ware zu bemäkeln und dadurch einen Druck auf den Verkäufer auszuüben.

Je höher die Preise steigen, um so stärker treten alle diese Tendenzen in die Erscheinung. Jeder verlorene Kunde bedeutet für die Gesellschaften aber eine Verringerung des Absatzes, eine Stärkung der Konkurrenz und eine Schmälerung des Gewinns. Ist ein Kunde erst einmal »abgesprungen«, so hält es sehr schwer, ihn wiederzugewinnen. Wenn er auch mit dem fremden Oel nicht so ganz zufrieden sein sollte, so hindert ihn doch ein gewisses Gefühl der Scham oder ein falscher Trotz und Stolz, zur alten Bezugsquelle zurückzukehren.

Bis 1904 hatte die D.-A. P.-G. ernstlich nur mit der Konkurrenz der Russen zu rechnen. Die Schaffung der Preiskonvention hatte den bisher offenen Kampf nur etwas verdeckt. Im geheimen tobte er weiter, und die einzuhaltende Preisdifferenz brachte der D.-A. P.-G. den Verlust manches Kunden. Jetzt, wo das Abkommen nicht mehr besteht, ist der Kampf wieder in alter Heftigkeit entbrannt.

1904 erstand der D.-A. P.-G. ein weit gefährlicherer Gegner in der P. P. A.-G., deren Stellungnahme gegenüber der D.-A. P.-G. und Geschäftspraxis ich schon auf S. 82 gekennzeichnet habe.

Es ist zwar als sicher anzunehmen, dass beide Gesellschaften über kurz oder lang zu einem modus vivendi kommen werden. Aber einerlei: die P. P. A.-G. m u s s stets billiger sein als die D.-A. P.-G., da sie weniger gutes Oel vertreibt; das gibt ihr einen ungeheuren Vorteil. Ihre Konkurrenz wird immer ein so hemmendes Moment sein, dass die D.-A. P.-G. eine rücksichtslose Verteuerungspolitik nicht durchführen kann. Sollte sie dies dennoch versuchen, so hätte sie auch mehr als bisher mit der Konkurrenz der Galizier und der Rumänen zu rechnen.

Ein weiterer Grund für die St.O.C., ihr Absatzgebiet in Deutschland nicht durch zu hohe Preisforderungen aufs Spiel zu setzen, ist der Umstand, dass, wie schon der Abgeordnete Dr. Barth

vor Jahren (10./12. 1897) gelegentlich der erwähnten Interpellation im Reichstag ausführte, gerade die Qualität, die hier gekauft wird, das Standard white Petroleum, in den Vereinigten Staaten und in England, also auf zweien der Hauptmärkte, kein rechtes Absatzfeld findet. Deutschland ist deshalb für die St.O.C. ein ungeheuer wichtiger Markt, an dessen Erweiterung oder wenigstens Erhaltung sie ein grosses Interesse hat. Dies Ziel kann sie aber nur durch niedrige Preise erreichen. —

2. In der Konkurrenz der Beleuchtungsindustrie liegende Gründe.

Lassen also schon die Verhältnisse im Petroleumhandel selbst ein allzu scharfes Vorgehen der Amerikaner als nicht sehr wahrscheinlich erscheinen, so liegt ein weiteres äusserst gewichtiges hemmendes Moment in der immer mehr zunehmenden Konkurrenz der übrigen Beleuchtungsmittel. In ihrer Stärkung sehe ich auch die beste Waffe, die man sich gegen die vom Trust drohende Gefahr schmieden kann.

Dass bei einer starken Erhöhung der Petroleumpreise der Konsum sich sofort durch andere Beleuchtungsstoffe zu befriedigen sucht und infolgedessen der Petroleumverbrauch in demselben Masse zurückgeht, ist bewiesene Tatsache. Ich verweise hier auf den »Bericht der Aeltesten der Berliner Kaufmannschaft« vom Jahre 1895. In ihm wird ausgeführt: »Infolge der im Jahre 1895 in ganz erheblichem Masse erfolgten Verbreitung des Gasglühlichts, welche durch die Preisermässigung der Brenner und durch plötzliche grosse Preissteigerung von Petroleum hervorgerufen wurde, ist der Konsum von letzterem nicht unerheblich zurückgegangen.« (Schon im Januar um ca. 1 Mk. auf 19.80 Mk. per 100 kg verzollt loco Berlin steigend, erreichten die Preise im April ihren Höhepunkt (34 Mk.), flauten dann wieder ab und standen ultimo Dezember auf 22.30 Mk.) Allerdings hat, wie schon der Bericht des nächsten Jahres ausführt, mit den wieder gesunkenen Preisen für Petroleum der Gasverbrauch nachgelassen. Doch ist daraus nicht zu entnehmen, dass der vermehrte Konsum dieses Beleuchtungsmittels auf ungesunder Basis beruhte. Im Gegenteil beweist diese Gestaltung der Dinge die Gefährlichkeit des Experiments scharfer Preiserhöhungen. Dass der Petroleumkonsum im Berichtsjahre 1896 wieder zunahm, liegt lediglich an der Herabsetzung der Preise, die bald ihren vorigen Tiefstand erreichten, ja noch darunter gingen; unter diesen Umständen waren Gas etc.

nicht mehr, besser gesagt noch nicht konkurrenzfähig. Aber wie es gelang, die einfache Petroleumlampe immer besser zu konstruieren, wie man den Brenner verbesserte, Höhe, Weite und Gestalt des Cylinders ins beste Verhältnis zu Brenner und Docht setzte, so arbeitet auch die Industrie der übrigen Beleuchtungsarten rastlos und mit Erfolg an deren Vervollkommnung und — Verbilligung.

Würde der Trust eine grössere allgemeine Hinaufsetzung der Preise diktieren, so würde allerdings in der ersten Zeit die übrige Beleuchtungsindustrie einfach unfähig sein, der riesenmässig gesteigerten Nachfrage zu genügen. Sie ist eben noch nicht auf einen so schnell auftretenden Massenkonsum eingerichtet. Man würde trotz allen Sträubens einfach gezwungen sein, beim Trust zu kaufen, und dieser würde ungezählte Millionen in seine Tasche stecken. Aber nur kurze Zeit, denn bald hätte sich die Industrie den veränderten Verhältnissen angepasst. Die Folge davon wäre, dass der Trust einen grossen Teil seines Absatzgebietes unwiederbringlich verlöre. Die Erbitterung wäre zu gross, als dass einer, der es irgend vermöchte, anderswo, wenn auch etwas teurer, zu kaufen, wieder auf das Petroleum zurückgreifen sollte, wenngleich der Trust die Preise vielleicht wieder beträchtlich herabgesetzt hätte. Er liefe Gefahr, zu seinem Schaden über kurz oder lang eine Erneuerung des Experiments zu erfahren. Damit wären aber die ungeheuren in Schiffen, Tanks, Wagen, Behältern und sonstigen Anlagen investierten Kapitalien des Trusts hoffnungslos entwertet. Dessen leitende Kräfte sind aber zu weitblickende Kaufleute, um durch einen wenn auch immensen Augenblicksgewinn sich die Ernte für lange Jahre der Zukunft zu zerstören.

Als Konkurrent des Petroleums kommt zunächst das Spiritusglühlicht in Frage. Seine Vorteile gegenüber dem Petroleum sind in erster Linie eine grössere Lichtstärke, die es zur Verwendung gerade in grösseren Zimmern geeigneter macht. Zweitens erzeugt es so gut wie gar keine Wärmewirkung, die beim Petroleum häufig als sehr störend empfunden wird. Es verunreinigt auch, was hygienisch sehr wichtig ist, die Zimmerluft in weit geringerem Masse. Nach Professor Wittelshöfer (in einem von der Zentrale für Spiritusverwertung herausgegebenen Katalog) gibt eine Spiritusglühlichtlampe von 25 Kerzen pro Stunde 86 g (schädlicher!) Kohlensäure an den Raum ab, während eine gleich starke Petroleumlampe 234 g, also fast dreimal so viel, abgibt.

Minder ins Gewicht fallend ist die einfachere Behandlung, da das regelmässige Putzen der Dochte und Cylinder fortfällt.

Diesen Vorteilen stehen aber schwerwiegende Nachteile gegenüber, besonders der Preis. Nach *Brackel-Leis* [1]) stellt sich Spiritusglühlicht jetzt noch ca. $2^3/_5$ mal teurer als Petroleumlicht, kann deshalb also nur von den besser situierten Klassen gebrannt werden. Dabei ist noch zu berücksichtigen, dass die Preise ausserordentlich rasch und heftig schwanken. Wenn *Brackel-Leis* 1903 mit einem Preise von 24 Pfg. per Liter rechnen konnten, so stellte er sich Herbst 1905 auf ca. 40 Pfg. per Liter! Die Handelskammer Bielefeld sah sich (nach ihrem Jahresbericht pro 1905, 1. Teil, S. 91) veranlasst, folgenden Bericht an das preussische Handelsministerium zu richten:

»Zur Kennzeichnung der Preispolitik der Zentrale möge dienen, dass dieselbe die Preise für Spiritus willkürlich herauf- und herabsetzt. So hat sie beispielsweise den an sich schon ausserordentlich hohen Spirituspreis im August 1904 um weitere 5 Mk. erhöht, nur weil die Ernte in Kartoffeln voraussichtlich nicht gut ausfallen würde. In diesem Jahre dagegen, als die Aussichten für die Kartoffelernte glänzend waren, wartete die Zentrale mit der Herabsetzung des sehr hohen Preises bis Oktober und setzte dann denselben nur zögernd um 3 Mark und weiter noch zweimal um 4 Mk. herab.«

Da Spiritus vorläufig nur auf grossen Lampen mit entsprechend grossem Verbrauch gebrannt werden kann, während Petroleum in der Hauptsache gerade in kleinen Haushaltungen und in kleinen Lampen verwendet wird; da in der Qualität der gelieferten Ware noch grosse Ungleichmässigkeit herrscht, da ferner allein der Brenner für eine Spirituslampe mehr kostet als eine vollständige mittelgrosse Petroleumlampe, so ist für absehbare Zeit die Ersetzung des Petroleums durch Spiritus in den ärmeren Schichten der Bevölkerung ausgeschlossen. Nun ist zwar anzunehmen, dass bei steigendem Spirituskonsum auch die Lampen billiger werden. Solange aber die Verwendung von Spiritus auch in kleinen, einfach konstruierten Lampen von vielleicht 4—15 Normalkerzen Leuchtkraft nicht möglich ist [2]), kann an eine ernstliche Konkur-

1) Der dreissigjährige Petroleumkrieg 1903, S. 30, 400.

2) Die preussischen Landwirtschaftskammern hatten einen Preis für die Konstruktion einer einfachen Spiritusglühlichtlampe von niedriger Lichtstärke ausgesetzt, doch konnte dieser 1904 noch nicht zur Verteilung gelangen und wurde wieder ausgeschrieben.

renz gegen Petroleum nicht gedacht werden. Bis jetzt ist die Spirituslampe nur ein Luxusartikel trotz aller Anstrengungen der Zentrale für Spiritusverwertung. Das einzige Gebiet, wo sie sich wirklich Terrain erobert hat, dürfte die Ladenbeleuchtung sein.

Was die Elektrizität als Lichtquelle anlangt, so wird sie wohl noch für lange Zeit für den Detailverbrauch zu teuer und den besser situierten Klassen vorbehalten bleiben.

Es ist ja nicht zu verkennen, dass der Verbrauch von elektrischem Licht ungeheuer gestiegen ist und noch immer steigt. Im grossen und ganzen werden aber nur solche Gebiete berührt, die die Petroleumbeleuchtung überhaupt noch nicht kannten oder sie schon durch Gas etc. ersetzt hatten — man denke an die grossen elektrischen Bogenlampen auf öffentlichen Plätzen, an Saal- und Ladenbeleuchtung, an die Verwendung im Grubenbetrieb und auf grossen Werken. Elektrische Lichtanlagen können unter normalen Verhältnissen auch nur in grösseren Orten rentieren. Die Errichtung in Dörfern verbietet sich wegen des zu beschränkten Absatzkreises von selbst, falls nicht aussergewöhnlich günstige Entstehungsbedingungen (Wasserkraft z. B. — Alpenländer!) vorhanden sind. Auch in den Städten sind der Ausbreitung des elektrischen Lichts hohe Schranken gezogen: es stellt sich, pro Stunde und Kerze gerechnet, viel teurer als Petroleum und selbst Gas. Des ferneren spricht der Umstand mit, dass es wenig transportabel ist, dass man in jedem Zimmer eine oder einige Lampen anbringen muss, während die meisten Arbeiterfamilien für alle Zimmer überhaupt nur eine Petroleumlampe haben.

Eine wesentlich günstigere Position im Kampfe gegen das Petroleum hat sich, besonders seit der Erfindung des Gasglühlichts durch Auer, das Gas erringen können. Wenn die Wahrscheinlichkeit nicht trügt, ist es berufen, in Zukunft eine noch weit wichtigere Rolle zu spielen als schon jetzt. Erfindungen und Verbesserungen gehen Hand in Hand mit zwar langsamer, aber stetiger Verbilligung.

Gerade letztere kommt dem Gasverbrauch ausserordentlich zu statten. Ist die Preisdifferenz doch schon jetzt nur so gering, dass eine Hausse im Petroleum wie 1895 das oben besprochene bemerkenswerte Resultat zeitigte, dass der Konsum von Gas sich auf Kosten desjenigen von Petroleum schnell erheblich vergrösserte. Wenn Gas seitdem dem Petroleum keinen allzu grossen

Abbruch getan hat, so kommt das daher, dass auch letzteres stets billiger wurde, also keinen Anlass zum Wechsel gab. Es ist jedoch erwiesen, dass überall da, wo eine Gasanstalt neu eröffnet ist, der Verbrauch von Leuchtöl sofort zurückgeht.

Auch die Gasbeleuchtung hat das Petroleum im internen, häuslichen Verbrauch noch nicht sehr zurückdrängen können. Die Gebiete, in denen es siegreich vordrang, sind vor allem die Strassenbeleuchtung, nächstdem wohl die Beleuchtung öffentlicher Gebäude. Wegen seiner grösseren Billigkeit hat es aber vor dem elektrischen Licht den Vorzug, dass es viel weiter als dieses ins Volk dringen kann, infolgedessen eine weit ausgedehntere Absatzmöglichkeit hat. Ferner spricht der Umstand zu seinen Gunsten, dass es, im Gegensatz besonders zum Spiritusglühlicht, nicht an grosse Lampen bez. Brenner mit dementsprechend grossem Verbrauch gebunden ist, sondern in seiner Lichtstärke beliebig reduziert werden kann.

Ein Uebelstand ist allerdings, dass Gasflammen nicht transportabel sind, und dass in jedem Zimmer Gasrohre gelegt und Gasarme angebracht werden müssen. Dazu kommt noch, dass die Installationskosten relativ hohe sind — nach Angabe eines befreundeten Fachmannes 15—20 Mk. pro Flamme. Doch ist zu bemerken, dass die neueren Häuser, wenigstens in den Städten, fast sämtlich bereits von vornherein auf Gasbeleuchtung eingerichtet sind. Und andererseits gibt es schon jetzt Automatengesellschaften, die die ganze Einrichtung kostenlos leihweise aufstellen. Meist wird dann dem Konsumenten solange ein etwas höherer Gaspreis berechnet, bis dieser Ueberpreis die Installationskosten gedeckt und der Gesellschaft darüber hinaus einen entsprechenden Gewinn gelassen hat, wogegen die ganze Anlage dann in das freie Eigentum des Konsumenten übergeht. Diese Art der Amortisation ist, eben weil nach und nach und in kleinsten Beträgen erhoben, sehr geeignet, dieser Einrichtung Freunde zu erwerben. Es steht zu wünschen, dass sich solche Automatengesellschaften weiter ausbreiten. Sie würden gewiss auf ihre Kosten kommen, und andererseits würde sich der Gaskonsum dadurch in erheblichem Masse vergrössern.

Nun ist zwar zuzugeben, dass die Gasanstalten bislang nur für eine beschränkte Produktion eingerichtet sind. Ganz natürlich, denn wenn man einem Artikel erst Eingang verschaffen will, muss man sich den Verhältnissen anpassen und mit ihnen fortschreiten und

darf nicht gleich mit Riesenbetrieben den Himmel stürmen wollen. Doch sie können leicht, steigendem Verbrauch sich anpassend, vergrössert werden. Jede Ausdehnung ihrer Betriebe aber und jede neu gegründete Gasanstalt bedeutet für die Petroleumbeleuchtung eine nur äusserst schwer wieder zu erobernde Position. Darum haben die Petroleumgesellschaften allen Grund, die Petroleumpreise möglichst niedrig zu halten, um dem Gas möglichst wenig Angriffspunkte zu bieten.

Schluss.

Ich komme zu folgenden Ergebnissen:

1. Ein Monopol Rockefellers in Deutschland ist, so wie die Dinge jetzt liegen, einfach unmöglich. Im Gegenteil stärkt jede Verbesserung der Lampenkonstruktion, jede von den ausseramerikanischen und auch von den texanischen Produzenten zur Anwendung gebrachte bessere Raffinationsmethode die Stellung der Trustgegner.

2. Beim Nichtbestehen eines Monopols ist auch keine absolute Herrschaft über die Preise möglich. Eine ungerechtfertigte oder einseitig erfolgte dauernde starke Preissteigerung verbietet schon die freie Konkurrenz, die notwendig möglichst billige Preise im Gefolge hat. Dass diese Notwendigkeit sich auch im Petroleumhandel in die Tatsache umgesetzt hat, beweist die Preistabelle auf Seite 107/108, beweist die ganze Entwicklung im letzten Dezennium.

3. Der Grosshandel musste verschwinden, da er unzweckmässig war. Sein Gebiet okkupierten die importierenden Gesellschaften selbst und drangen dadurch bis zum Detaillisten vor.

4. Der nächste Schritt wäre das Vordringen bis unmittelbar zu den Verbrauchern selbst, also Betriebsvereinigung in geradezu idealer Weise, Produktion, Veredelung, der gesamte Handel in einer Hand zusammengefasst.

Dass der direkte Vertrieb an die Konsumenten für die grossen Gesellschaften Vorteile mit sich bringen würde, steht ausser Frage. Abgesehen davon, dass sich der Betrieb an sich billiger stellt, würde ein Teil des bis jetzt noch dem Händler zufallenden nicht unbeträchtlichen Zwischennutzens in ihre Tasche fliessen. Aber der Kampf ist gefährlicher als der, der s. Z. gegen die Grosshändler geführt wurde. Er tangiert einen vieltausendköpfigen Stand und dessen Erwerbsverhältnisse in weit höherem Masse;

der getroffene Körper des Angegriffenen könnte noch durch seine Todeszuckungen den Angreifer vernichten.

Dies ist auch der Grund, weshalb die grossen Importgesellschaften den unmittelbaren Verkauf an die Konsumenten bis jetzt offen aufzunehmen sich gescheut haben, obgleich Kapital und auch wohl der Wille vorhanden sind. Aber ich bin überzeugt, dass er in nicht allzu ferner Zeit doch noch durchgeführt werden wird. Hat erst eine Gesellschaft damit begonnen, so haben die anderen ein vitales Interesse daran, ihr zu folgen. Damit wäre das Todesurteil der Detaillisten besiegelt. — Wie früher bemerkt, werden in versteckter Weise schon die ersten Schritte hierzu getan.

Dem Publikum könnte diese Entwicklung eigentlich nur willkommen sein. Sind die Preise durch das Verschwinden der Zwischenhändler und die Einführung des Strassenwagenbetriebes beträchtlich und dauernd gesunken, so wird die Ausschaltung der Kleinhändler ähnliche Resultate zeitigen. Dieser dem ganzen Volke gebotene und besonders für die ärmeren Schichten der Bevölkerung ins Gewicht fallende Vorteil dürfte den Nachteil der Schmälerung des Einkommens einzelner wohl aufwiegen. Mit dieser Verbilligung wird ein weiteres Steigen des Konsums Hand in Hand gehen. Dass er noch sehr ausdehnungsfähig ist, besonders auf dem Lande und in Arbeiterwohnungen, ist allgemein anerkannt, und trotz Gas, Spiritus und Elektrizität bleibt dem Petroleum als Lichtquelle noch lange eine grosse Zukunft gesichert.

Anhang.

Im Anschluss an die Tabelle auf S. 100 gebe ich nachstehend für die Jahre 1902, 1903 und 1904 die Zahlen [1]) über den

Petroleumverbrauch des deutschen Heeres.

Korps	kg	Herkunftsland	kg	Herkunftsland	kg	Herkunftsland
I	351 000	Amerika	341 000	Amerika	346 000	Amerika
II	240 000	?	240 000	?	245 000	?
III	296 000	Russland	239 000	Russland	262 000	Russland
IV	225 000	Amerika	220 000	Amerika	210 000	Amerika
V	286 000	»	315 000	»	312 000	»
VI	267 000	Russland Oesterreich Amerika	269 000	Russland Oesterreich Amerika	276 000	Russland Oesterreich Amerika
VII	198 000	»	208 000	»	212 000	»
VIII	390 000	hauptsächlich Amerika	390 000	hauptsächlich Amerika	390 000	hauptsächlich Amerika
IX	232 000	Amerika	232 000	Amerika	232 000	Amerika 160 000 Russland 72 000
X	197 000	»	212 000	»	209 000	Amerika
XI	165 000	»	167 000	»	166 000	»
XII	138 000	?	138 000	?	138 000	?
XIII	210 000	?	209 000	Russland Amerika	211 000	Russland
XIV	255 000	Russland	253 000	Russld. 211 000 Amerika 42 000	244 000	Russld. 205 000 Amerika 39 000
XV	325 000	Amerika Russland Elsass	331 000	Russland Elsass Amerika	333 000	Russland Elsass Amerika
XVI	361 000	Amerika	414 000	Russland 3/4 Amerika 1/4	411 000	Amerika 81 000 Russld. 330 000
XVII	371 000	Amerika 301 000 Russland 70 000	368 000	Amerika 297 000 Russland 71 000	372 000	Amerika 297 000 Russland 71 000 Oesterreich 4000
XVIII	250 000	Amerika	244 000	Amerika	241 000	Amerika
XIX	136 000	Amerika 126 000 Russland 10 000	133 000	Amerika 118 000 Russland 15 000	135 000	?
Garde-korps	374 000	Amerika	380 000	Amerika	370 000	Amerika
Bayern I	295 000	Russland	295 000	Russland	297 000	Russland
II	150 000	?	160 000	?	155 000	Amerika
III	229 000	?	229 000	?	229 000	Russld. 125 000 Amerika 32 000 Mischöl 72 000
	5 941 000		5 987 000		5 996 000	

1) Obige Zahlen verdanke ich der Liebenswürdigkeit der Korpsintendanturen.

Hiervon entfallen also auf den Konsum von russischem Oel:

1902	rund	1250000 kg	=	ca. 21 %
1903	»	1600000 »	=	» 27 »
1904	»	1675000 »	=	» 28 »

Das Verhältnis stellt sich also ganz anders als bei den Bahnen, die in ihren zahllosen Weichenlaternen das russische Oel wohl brennen können, während die Militärindentanturen im Interesse der Hygiene ein höheren Anforderungen genügendes Beleuchtungsmittel haben müssen. Als solches ist das gewöhnliche russische Oel, wie eine Korpsintendantur mir als Resultat eingehender Versuche mitteilte, aber noch so wenig tauglich, dass selbst sein niedriger Preis die Qualitätsdifferenz nicht wett macht.

Vita.

Ich heisse Franz Friedrich Ulrich Gehrke und bin am 6. November 1880 als Sohn des damaligen Amtsmaurermeisters Hermann Gehrke und seiner Ehefrau Louise geb. Timaeus in Reislingen (Braunschweig) geboren und ev.-luth. Konfession. Meine Eltern zogen schon früh mit mir nach Bremen, woselbst ich die Vorschule von H. Walther und im Anschluss daran das humanistische Gymnasium absolvierte, das mich Michaelis 1900 mit dem Zeugnis der Reife entliess. Ich machte dann zunächst eine kaufmännische Lehrzeit von drei Jahren durch. Oktober 1903 erhielt ich eine Stellung in Leipzig, die ich noch jetzt innehabe, und widmete mich gleichzeitig dem Studium der Rechts-, Staats- und Finanzwissenschaften. Meine Immatrikulation erfolgte am 27. Oktober 1903; die mündliche Doktorprüfung bei der philosophischen Fakultät der Universität Leipzig bestand ich am 1. August 1906.